

Akquisitionsbedarf

Akquisitionen, Finanzierung & Wachstum

Ein Leitfaden zur Akquisitions- und Wachstumsfinanzierung mit Banken, Fonds und Investoren, zur Entscheidung zwischen Bankkredit und Anleihe sowie zur Vorbereitung auf öffentliche Kapitalmärkte.

Die Akquisition und das Unternehmen nach dem Erwerb finanzieren

Beginnen Sie mit der wirtschaftlichen Begründung. Was bringt die Akquisition, warum ist ein Zukauf dem eigenen Aufbau vorzuziehen, und was muss das Management nach dem Vollzug erreichen? Überführen Sie diese Überlegungen in eine Mittelherkunfts- und Mittelverwendungsrechnung. Zu den Verwendungszwecken gehören der Kaufpreis, abzulösende bestehende Schulden, Gebühren, Integrationsaufwendungen und ausreichende Liquidität zum Start. Bei der Mittelherkunft sind zugesagtes Eigenkapital, Fremdkapital und gegebenenfalls Verkäuferfinanzierungen einschließlich ihres jeweiligen Bereitstellungszeitpunkts zu unterscheiden.

Eine integrierte Planung sollte das Ergebnis mit Working Capital, Investitionen, Zinsen und Tilgungen verknüpfen. Prüfen Sie verzögert eintretende Integrationseffekte, eine schwächere Kundennachfrage und langsamere Zahlungseingänge gemeinsam, wenn diese Entwicklungen gleichzeitig auftreten könnten. Betrachten Sie den niedrigsten monatlichen Liquiditätsbestand und den Spielraum bei Finanzkennzahlen, statt sich auf ein jährliches Ergebnismultiple zu verlassen. Die Akquisitionsfinanzierung muss auch dann tragfähig bleiben, wenn sich das zusammengeschlossene Unternehmen schwächer als ursprünglich geplant entwickelt.

Stimmen Sie den Finanzierungszeitplan auf den Transaktionszeitplan ab. Ein indikatives Finanzierungsangebot ist nicht mit einer verbindlich abrufbaren Finanzierungszusage gleichzusetzen. Klären Sie Kreditgenehmigungen, Due Diligence, Vertragsdokumentation und Auszahlungsvoraussetzungen, bevor der Käufer Verpflichtungen eingeht, die von diesen Mitteln abhängen. Eine belastbare Alternative kann zusätzliches Eigenkapital, eine angepasste Struktur oder eine kleinere Akquisition vorsehen.

Ihre Ausgangslage dokumentieren

Finanzierungszweck / Zeitpunkt

Zu prüfende Schlüsselannahme

Verantwortliche Person / nächste Überprüfung

Finanzierungsquellen

Finanzierung, die zu Ihrem Unternehmen passt.

Finanzierungsquellen auf das Unternehmen abstimmen

Bankkredite und Private Debt können Akquisitionen finanzieren, wenn die Cashflows die Rückzahlung tragen. Private Equity oder Wachstumskapital können Mittel und einen neuen Mitgesellschafter einbringen; Venture Capital kann für Unternehmen in frühen Entwicklungsphasen oder innovative Geschäftsmodelle mit einem belastbaren Wachstumsplan geeignet sein. Der Mix sollte Verschuldungskapazität, Entwicklungsphase, Eigentümerziele und den Investitionsbedarf nach Abschluss berücksichtigen.

Unser Partnernetzwerk umfasst Banken, Fremd- und Eigenkapitalfonds, weitere Finanzinstitute und internationale Märkte. Für jedes Mandat berücksichtigen wir den Branchen- und Länderfokus potenzieller Kapitalgeber, ihre Investitionsgrößen und ihre Bereitschaft zu komplexen Transaktionen. Soweit passend, vergleichen wir auch Bankensyndikate, Privatplatzierungen und öffentliche Kapitalmarktlösungen. Die Finanzierung hängt von den Zusagen der Kapitalgeber und den vereinbarten Bedingungen ab.

Von der Vorbereitung zu einer vertraglich geregelten Finanzierung

Unsere Arbeit beginnt mit klaren Finanzierungseckpunkten: Zweck, Betrag, Zeitplan, Eigentümerziele und Rahmenbedingungen. Wir erstellen Finanzmodelle sowie Unterlagen für Kreditgeber und Investoren und vergleichen Angebote auf einheitlicher Grundlage. Bei Fremdkapital prüfen wir Kosten, Rückzahlung, Sicherheiten und Covenants; bei Eigenkapital Bewertung, Verwässerung, Governance und Investorenrechte. In unserer Beraterrolle stimmen wir diese Entscheidungen mit dem Geschäftsplan ab.

Wir koordinieren Kreditgeber, Investoren, Management und Fachberater anhand eines gemeinsamen Zeitplans. Klare Verantwortlichkeiten, passende Beziehungen und die zügige Bearbeitung von Informationsanfragen unterstützen eine schnelle Umsetzung bei sorgfältiger Due Diligence. Rechts-, Steuer- und Rechnungslegungsexperten bearbeiten ihre jeweiligen Fachgebiete. Nach der Finanzierung kann ein vereinbartes Beratungsprogramm Liquidität, Verpflichtungen gegenüber Investoren, Integrationsfortschritt und künftigen Kapitalbedarf überprüfen.

Die Instrumente vergleichen

Bankkredite und Anleihen.

Bankkredit und Anleihe: die gesamte Struktur vergleichen

Dies sind häufige Unterschiede, die geprüft werden sollten, keine festen Regeln. Beide Finanzierungswege lassen sich individuell gestalten. Welche Lösung zum Unternehmen passt, bestimmen die tatsächlichen Konditionen.

Vergleichsfragen für ein Finanzierungsangebot

Entscheidungsfaktor	Bankkredit	Anleihe
Kapitalgeber	Eine Bank, ein Bankenclub oder ein Bankenkonsortium.	Möglicher Zugang zu einem breiteren Kreis institutioneller oder anderer geeigneter Anleger.
Abruf der Mittel	Einmalige, gestaffelte oder revolvingende Abrufe können an den Bedarf angepasst werden.	Der Mittelzufluss erfolgt in der Regel bei der Emission; nicht verwendete Liquidität kann Kosten verursachen.
Laufzeit und Rückzahlungen	Vereinbarte laufende Tilgung oder endfällige Rückzahlung, abhängig von der Finanzierung.	Kann eine längere Laufzeit oder geringere laufende Tilgung bieten; eine endfällige Rückzahlung kann das Refinanzierungsrisiko konzentrieren.
Zinsen und Gesamtkosten	Feste oder variable Verzinsung; Gebühren und gegebenenfalls Zinsabsicherung einbeziehen.	Fester oder variabler Kupon; Emissionsabschlag, Platzierungskosten und laufende Kosten einbeziehen.
Sicherheiten und Beschränkungen	Sicherheiten, Garantien und Covenants hängen vom ausgehandelten Finanzierungspaket ab.	Besichert oder unbesichert möglich; Covenants und Garantien können dennoch vorgesehen sein.
Änderungen und vorzeitige Rückzahlung	Zustimmungserfordernisse der Kreditgeber, Regelungen zur vorzeitigen Rückzahlung und mögliche Vorfälligkeitskosten prüfen.	Abstimmungsschwellen der Anleihegläubiger, Beschränkungen der vorzeitigen Rückzahlung durch den Emittenten und Rückzahlungsprämien prüfen.
Umsetzung und Verwaltung	Kreditgenehmigung, Due Diligence, Vertragsdokumentation und laufende Berichterstattung an Kreditgeber.	Anlegernachfrage und Marktbedingungen; Angebot, Abwicklung und Berichterstattung sowie gegebenenfalls Börsenzulassung.

[Der Weg zur Anleihe](#)

Was eine Anleihe bieten kann.

Wann eine Anleihe Mehrwert schaffen kann

Eine Anleihe kann die Finanzierung über die bestehenden Bankbeziehungen eines Unternehmens hinaus diversifizieren. Abhängig von der Anlegernachfrage und den Konditionen kann sie eine längere Laufzeit, einen festen Kupon oder eine geringere planmäßige Tilgung als ein vorliegendes Bankangebot ermöglichen. Dadurch kann während der Laufzeit mehr Liquidität für Integration oder Investitionen verfügbar bleiben. Dies sind mögliche Vorteile, die anhand konkreter Angebote zu prüfen sind, keine selbstverständlichen Merkmale jeder Anleihe.

Dem stehen anfängliche Rechtsberatungs-, Platzierungs- und Verwaltungskosten, gegebenenfalls Rating- oder Notierungskosten, laufende Berichtspflichten sowie die Abhängigkeit von den Marktbedingungen zum Finanzierungszeitpunkt gegenüber. Covenants können künftige Handlungen einschränken, und Beschränkungen der vorzeitigen Rückzahlung durch den Emittenten können eine vorzeitige Refinanzierung verteuern. Für eine hohe endfällige Rückzahlung ist ein realistischer Plan erforderlich. Eine Anleihe ist nicht zwangsläufig günstiger, unbesichert oder frei von Beschränkungen.

Die Aktien eines Unternehmens müssen nicht bereits börsennotiert sein, damit es eine Anleiheemission in Betracht ziehen kann. Auch privat gehaltene oder nicht börsennotierte Emittenten können geeignete Fremdkapitalfinanzierungen nutzen, sofern die rechtlichen Voraussetzungen und die Anforderungen der Anleger erfüllt sind. Das öffentliche Angebot von Wertpapieren, ihre Zulassung zu einem Markt und ein aktiver Sekundärhandel sind dabei unterschiedliche Fragen. Für regulierte Platzierungs- und Ausführungstätigkeiten sind entsprechend zugelassene Dienstleister erforderlich.

Notizen zur Anleiheentscheidung

[Zu prüfendes Laufzeit- und Rückzahlungsprofil](#)[Zu vergleichende Gesamtkosten und Beschränkungen](#)[Plan für Endtilgung oder Refinanzierung](#)

Wachstum über öffentliche Kapitalmärkte

Über öffentliche Kapitalmärkte wachsen.

Den Kapitalmarkt als Teil der Wachstumsstrategie nutzen

Ein Börsengang kann neu ausgegebene Aktien des Unternehmens mit dem Verkauf bestehender Aktien durch Eigentümer verbinden. Der Erlös aus der Ausgabe neuer Aktien fließt nach Abzug der Kosten dem Unternehmen zu; der Erlös aus dem Verkauf bestehender Aktien geht an die verkaufenden Aktionäre. Die bloße Handelszulassung schafft kein neues Unternehmenskapital. Legen Sie die geplante Mittelverwendung und die akzeptable Veränderung der Eigentümerstruktur fest, bevor Sie entscheiden, ob ein Börsengang zum Vorhaben passt.

Ein börsennotiertes Unternehmen kann später weiteres Eigenkapital aufnehmen oder Aktien als Gegenleistung bei Akquisitionen einsetzen, jeweils vorbehaltlich der geltenden Regeln, erforderlicher Genehmigungen und der Zustimmung der Vertragspartner. Dies kann die strategischen Möglichkeiten erweitern. Die Ausgabe neuer Aktien verwässert jedoch bestehende Beteiligungen, und der Börsenkurs kann sich verändern. Eine Börsennotierung gewährleistet weder die Verfügbarkeit von Finanzierungen noch eine höhere Bewertung oder die erfolgreiche Integration eines Zielunternehmens.

Die Vorbereitung reicht über die Angebotsunterlagen hinaus: Berichtssysteme, Unternehmensführung, Finanzkontrollen, Offenlegungsverfahren und die Kommunikation mit Anlegern müssen die laufenden Pflichten tragen. Planen Sie Mittel für die Vorbereitung, dauerhaft benötigte Berater und die Zeit des Managements ein. Im Vereinigten Königreich bezeichnet PLC eine Rechtsform; daraus folgt nicht, dass die Aktien bereits an einer Börse notiert sind. Rechtsform, die Pflichten einer Public Limited Company und die Marktzulassung sind getrennt zu prüfen.

Kapitalmarktreife

Mittelverwendung und akzeptable Veränderung der Eigentümerstruktur

Lücken bei Berichterstattung, Governance und Offenlegung

Nächster Vorbereitungsschritt und zuständige Person

Den nächsten Schritt vorbereiten

Einen finanzierbaren Plan entwickeln.

Mit klaren Finanzierungsvorgaben den passenden Weg wählen

Bergweiss verbindet Fachberatung, schnelle Umsetzung und internationale Beziehungen, um Finanzierungen mit Banken, Fonds und Kapitalmarktteilnehmern zu strukturieren. Zunächst klären wir, was das Kapital ermöglichen soll und was das Unternehmen tragen kann. Anschließend vergleichen wir je nach Entwicklungsphase Fremdkapital, Private Equity, Venture Capital oder öffentliche Kapitalmarktlösungen und binden bei Bedarf spezialisierte und entsprechend zugelassene Anbieter ein.

Ein laufendes Beratungsmandat hält die Finanzierung auch nach der Kapitalaufnahme auf das Unternehmen ausgerichtet. Regelmäßige Überprüfungen erfassen Cashflow, Investitionsprioritäten, Fälligkeiten und Verpflichtungen gegenüber Investoren und prüfen, ob die nächste Phase zusätzliches Fremd- oder Eigenkapital, eine weitere Akquisition oder Kapitalmarktvorbereitung erfordert. Die operative Verantwortung bleibt beim Management. Wir begleiten das Unternehmen weiterhin als Berater und koordinieren bei zunehmend komplexen Anforderungen die Finanzierungsentscheidungen und geeigneten Partner.

- ☐ Definieren Sie das Akquisitions- oder Wachstumsziel, den Finanzierungsbetrag und den erforderlichen Zeitplan.
- ☐ Stellen Sie aktuelle Abschlüsse, eine Liquiditätsplanung und eine Übersicht der bestehenden Finanzverbindlichkeiten zusammen.
- ☐ Ermitteln Sie das verfügbare Eigenkapital und erstellen Sie eine erste Mittelherkunfts- und Mittelverwendungsrechnung.
- ☐ Erfassen Sie wesentliche Genehmigungen, Vollzugsbedingungen und die Verantwortlichen für jeden Arbeitsbereich.

Akquisition und Finanzierungsplan miteinander verbinden

Bringen Sie Ihr Akquisitions- oder Wachstumsziel, Finanzierungsbetrag und Zeitplan, aktuelle Abschlüsse, eine Schuldenübersicht und Ihre Eigentümerpräferenzen mit. Über unser internationales Netzwerk können wir geeignete Banken, Fonds und Investoren beurteilen, Fremd- und Eigenkapitalstrukturen vergleichen und prüfen, ob private Finanzierung oder öffentliche Kapitalmärkte zur nächsten Entwicklungsphase passen.

[Akquisitions- und Wachstumsfinanzierung besprechen](#)

[Online lesen](#)

Ausgewählte Quellen

[HSBC Europe: Unternehmenskredite und revolvingende Kreditstrukturen \(allgemeine Produktinformation\)](#)

[SEC Investor.gov: Unternehmensanleihen, Zahlungsstrukturen und Besicherung](#)

[Euronext: Börsengänge, Platzierungen und Handelszulassung](#)

[SEC: Gründe für einen Börsengang und die damit verbundenen laufenden Pflichten](#)

Vorbereitungshinweise. Finanzierungsbedingungen hängen vom Unternehmen, dem Instrument, den Marktbedingungen und den maßgeblichen Genehmigungen ab.