

Entscheidung & Kontext

Kapitalstruktur

Wir strukturieren Akquisitions- und Wachstumsfinanzierungen mit Banken, Fonds und anderen Finanzinstituten sowie über internationale Kapitalmärkte.

Ein Eigentümerwechsel braucht eine Finanzierung, die Handlungsspielraum lässt.

Wir beurteilen die Finanzierung anhand des Bedarfs nach Transaktionsabschluss: Investitionen, saisonale Liquidität, Rückzahlungsverpflichtungen und Belastbarkeit bei schwächerer Geschäftsentwicklung. Wir vergleichen sämtliche Finanzierungsbedingungen und ihre Auswirkungen auf Eigentum und Flexibilität.

Überblick

Die Finanzierung einer Akquisition, eines Eigentümerwechsels oder einer Rekapitalisierung sollte die Liquidität berücksichtigen, die das Unternehmen erwirtschaften kann, sowie seinen weiteren Investitionsbedarf. Eine Kapitalstrukturprüfung vergleicht Flexibilität, Kosten und Auswirkungen auf die Eigentumsverhältnisse verschiedener Finanzierungswege. Für ein mittelständisches Unternehmen kann Widerstandsfähigkeit in einer Abschwungphase ebenso wichtig sein wie eine maximale Finanzierung beim Vollzug.

Was wir prüfen

Wir prüfen Schuldendienstfähigkeit, Saisonalität, Schwankungen des Working Capitals, Erhaltungsinvestitionen und die Verlässlichkeit der Prognosen. Bestehende Kreditlinien, Sicherheiten, Gesellschafterdarlehen, Leasingverhältnisse und bedingte Verpflichtungen können die Kreditaufnahmefähigkeit beeinflussen. Finanzierungsalternativen können Bankkredite, Private Debt, besicherte Finanzierungen, Eigenkapital oder Verkäuferfinanzierung sein. Ihre Eignung hängt vom Unternehmen, der Transaktion und den Anforderungen der jeweiligen Kapitalgeber ab.

Ein sinnvoller Ausgangspunkt: Stimmen Sie die anstehende Entscheidung ab, bevor Sie einen Prozess wählen oder Gegenparteien ansprechen.

Arbeitsprogramm

Aus der Entscheidung einen Plan machen.

Wir ermitteln den gesamten Finanzierungsbedarf in einer Mittelherkunfts- und Mittelverwendungsrechnung, einschließlich Gebühren, Refinanzierung und betrieblicher Liquidität. Ein integriertes Finanzmodell prüft Tilgungsprofile, Zinskosten und Liquidität im Basis- und Negativszenario. Finanzierungsunterlagen und Konditionenvergleich können Preisgestaltung, Tilgung, Fälligkeit, Covenants, Sicherheiten und Zustimmungserfordernisse zusammenführen. Sind mehrere Instrumente vorgesehen, macht die Prüfung ihre Rangfolge und Wechselwirkungen für die vertiefte Prüfung durch spezialisierte Rechtsberater ausdrücklich sichtbar.

Bergweiss strukturiert Akquisitions- und Wachstumsfinanzierungen mit Banken, Fremd- und Eigenkapitalfonds, weiteren Finanzinstituten und über internationale Kapitalmärkte. Unser breit aufgestelltes Partnernetzwerk unterstützt sowohl klassische Finanzierungsbedarfe als auch komplexe grenzüberschreitende Strukturen. Wir erstellen Finanzierungsmodelle und Unterlagen, identifizieren geeignete Kapitalgeber, vergleichen Konditionen und koordinieren Due Diligence und Dokumentation. Je nach Unternehmen und Entwicklungsphase kann die Lösung Bankkredite, Private Debt, Private Equity, Venture Capital oder Wertpapierfinanzierungen kombinieren. Schnelligkeit, belastbare Beziehungen und Finanzexpertise prägen den Prozess; die Finanzierung setzt die erforderlichen Zusagen und vereinbarten Bedingungen voraus.

Was wir erarbeiten

- 01 Eine Mittelherkunfts- und Mittelverwendungsrechnung für Kaufpreis, Gebühren, Refinanzierung und operative Liquidität.
- 02 Ein Cashflow-Modell, das Zinsen, Rückzahlungen und Spielräume im Basis- und Negativszenario prüft.
- 03 Ein Finanzierungsvergleich einschließlich Gebühren, Fälligkeit, Covenants, Sicherheiten und Zustimmungserfordernissen.
- 04 Ein Informationspaket zur Finanzierung und eine Themenliste für Gespräche mit potenziellen Kapitalgebern.

Ihre Vorbereitungscheckliste

Tragen Sie verfügbare Unterlagen zusammen. Kennzeichnen Sie Lücken und benennen Sie für jeden nächsten Schritt einen Verantwortlichen.

- ☐ Listen Sie Kaufpreis, Gebühren, Refinanzierungsbedarf und für den Betrieb zurückbehaltene Liquidität auf.
- ☐ Sammeln Sie Liquiditätsprognosen, bestehende Finanzierungsbedingungen sowie Annahmen für Basis- und Negativszenarien.
- ☐ Vergleichen Sie Gebühren, Tilgungsprofile, Fälligkeiten, Covenants, Sicherheiten und Zustimmungserfordernisse.
- ☐ Ermitteln Sie die Informationen und offenen Fragen, die potenzielle Kapitalgeber prüfen werden.

Fragen & nächste Schritte

Fragen, die sich zu klären lohnen.

Warum ist die Zinsmarge nur ein Teil des Vergleichs?

Arrangierungsgebühren, Tilgungspläne, Bereitstellungsprovisionen und Vorfälligkeitsbedingungen können die Gesamtkosten wesentlich beeinflussen. Covenants und Beschränkungen für Ausschüttungen, Akquisitionen oder zusätzliche Kreditaufnahme bestimmen ebenfalls die Flexibilität. Ein Vergleich sollte sowohl die erwarteten zahlungswirksamen Kosten als auch die Wirkung jeder Finanzierung bei schwächerem Geschäft oder Investitionsbedarf zeigen. Spezialisierte Rechtsberater prüfen die detaillierten Pflichten und das Zusammenspiel verschiedener Finanzierungsinstrumente.

Wie sollte ein Negativszenario gestaltet werden?

Verwenden Sie Veränderungen mit Bezug zum tatsächlichen Geschäft: längere Verkaufszyklen, Kundenverluste, Margendruck, verzögerte Zahlungseingänge oder höhere Beschaffungskosten. Verfolgen Sie ihre Auswirkungen durch Ergebnis, Working Capital und Liquidität, statt das Ergebnis pauschal prozentual zu kürzen. Das Modell sollte zeigen, wann Liquiditäts- oder Covenant-Spielräume eng werden und welche Managementmaßnahmen ohne noch nicht zugesagte neue Finanzierung möglich sind.

Die Zielkonflikte sichtbar halten

Die niedrigste ausgewiesene Zinsmarge ergibt nicht zwangsläufig die passendste Finanzierung. Gebühren, Pflichttilgungen, Beschränkungen für Akquisitionen oder Ausschüttungen und Refinanzierungsrisiken beeinflussen das Gesamtergebnis. Eigentümer sollten verstehen, wie viel Covenant- und Liquiditätsspielraum bei schwächeren Erträgen oder späteren Kundenzahlungen verbleibt. Eigenkapital kann den Rückzahlungsdruck senken, führt aber zu Verwässerung und Governance-Pflichten. Diese Abwägung sollte sich an den Prioritäten des Unternehmens orientieren.

Ihre Prioritäten / nächster Schritt

Die Entscheidung in den Fokus rücken.

Beschreiben Sie Ihr Ziel, Ihren Zeitplan und die Fragen, die Sie klären möchten. Nutzen Sie diesen Leitfaden, um ein erstes Gespräch mit Bergweiss zu strukturieren.

[Gespräch beginnen](#)

[Diese Leistung entdecken](#)

Allgemeine Vorbereitungshinweise. Umfang und fachliche Beiträge richten sich nach dem jeweiligen Mandat.