

# Finanzierung

## Einleitung

Bei jedem Unternehmenskauf stellt sich die Frage der Finanzierung. Je nach Kaufobjekt und vorhandenem Eigenkapital stehen verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten zur Auswahl. Die naheliegendste Form ist die Bankfinanzierung. Damit der Kauf eines Unternehmens nicht an der Finanzierung scheitert, sollten folgende Punkte berücksichtigt werden.

## Aus Sicht der Bank

Banken sind bei einer Kreditvergabe stets bestrebt, die Kreditrisiken detailgetreu zu beurteilen und zu analysieren. Bei einer Unternehmenskauffinanzierung sind für die Bank zwei Elemente von zentralem Interesse. Zum einen steht der Kreditnehmer als solcher im Fokus und zum anderen das Kaufobjekt, welches die Refinanzierungsquelle darstellt.

## Schuldnerprofil

Im Zusammenhang mit einem Unternehmenskauf benötigt die Bank Informationen zur persönlichen Vermögenssituation des Käufers sowie zu seinen Qualitäten als Geschäftsführer. Hierzu empfehlen wir eine Auflistung sämtlicher Vermögenswerte, einen vollständigen Lebenslauf sowie ein Kaufmotivations schreiben.

## Kaufobjekt

Da der Käufer aus den zukünftigen Unternehmenserträgen den Bankkredit amortisieren wird, steht das zu kaufende Unternehmen im Fokus der Kreditprüfung. Die Bank benötigt daher eine ausführliche Firmenpräsentation, welche das Geschäftsmodell erklärt, die Wertschöpfungskette darlegt und das Zukunftspotenzial aufzeigt. Weiter werden die Jahresabschlüsse der vergangenen 3 - 5 Jahre sowie ein ausführlicher Businessplan, inklusive Finanzplanung verlangt.

## Rahmenbedingungen

Grundsätzlich wird jedes Kreditbegehren von einer Bank geprüft und trotzdem gibt es sogenannte Rahmenbedingungen, welche die meisten Banken vorgeben:

- Eigenkapitalquote von 40% bis 70% (variiert von Bank zu Bank)
- Die durchschnittliche Amortisationsdauer beträgt 5 Jahre
- Risikobranchen (Tourismus, Autogewerbe, Gastronomie) werden restriktiver beurteilt
- Abschluss einer Todesfallrisikopolice
- Evtl. Kreditklausel „Alleinbank“

Positiv auf den Kreditentscheid wirken sich ausserdem Verkäuferdarlehen sowie Solidarbürgschaften von Bürgschaftsgenossenschaften aus. Grundsätzlich gilt: Je mehr Informationen die Bank hat, desto höher ist die Chance eines positiven Kreditentscheids.

## Benötigte Unterlagen

- Vermögensprofil Kreditnehmer (Steuererklärung)
- Lebenslauf & Motivations schreiben Kreditnehmer
- Transaktionsstruktur
- Firmenbeschrieb
- Geschäftsabschlüsse der vergangenen 3 - 5 Jahre
- Businessplanung
- Finanzplan (3 Jahre)
- Due Diligence Bericht