

DEEP DIVE WEBINAR

Akquisitionsfinanzierung –
Die zentralen Fragen beim Unternehmenskauf

● **LIVE Donnerstag, 13.08.2026**

SPEAKER



NICOLAS
WESTPHALEN

 DEALCIRCLE

HOST



KAI
HESSELMANN

 DEALCIRCLE

WORAUS SICH EINE AKQUISITIONSFINANZIERUNG ZUSAMMENSETZT

Selten trägt ein einzelner Baustein — die Struktur entsteht aus der richtigen Kombination von Eigenkapital, Bankdarlehen und ergänzenden Bausteinen.

01

EIGENKAPITAL

Der Anteil, den der Käufer selbst mitbringt — die Basis jeder Finanzierung. Verkäuferdarlehen und Earnout können das Eigenkapital ergänzen.

02

BANKDARLEHEN (SENIOR)

Der klassische Kern der Finanzierung, von Haus- oder Geschäftsbank. In der Regel annuitätisch getilgt, besichert über Target und Cashflow.

03

MEZZANINE & BETEILIGUNG (ggf.)

Kommen nur bei Bedarf dazu: Stille Beteiligung (MBG) oder Nachrangkapital stärken das wirtschaftliche Eigenkapital und schaffen Spielraum für mehr Senior-Fremdkapital.

04

FÖRDERBAUSTEINE (ggf.)

Kommen nur situativ dazu, nicht bei jeder Finanzierung: KfW-Darlehen, Bürgschaftsbank oder Landesförderbank verbilligen den Kredit und erhöhen die Finanzierbarkeit.

SO KANN SICH DIE FINANZIERUNG ZUSAMMENSETZEN

MITTELVERWENDUNG

KAUFPREIS

Unternehmenskaufpreis

TRANSAKTIONS- KOSTEN

ca. 5 % vom Kaufpreis

WORKING-CAPITAL-BEDARF

kurzfristiger Finanzierungsbedarf

TRANSAKTIONS- FINANZIERUNGS- VOLUMEN

MITTELHERKUNFT

SENIOR LOAN

40–70 % von KP + TK · vorrangige Verschuldung

JUNIOR LOAN

z. B. Verkäuferdarlehen und/ oder stille Beteiligung · 10–30 % von KP + TK

EQUITY (EIGENKAPITAL)

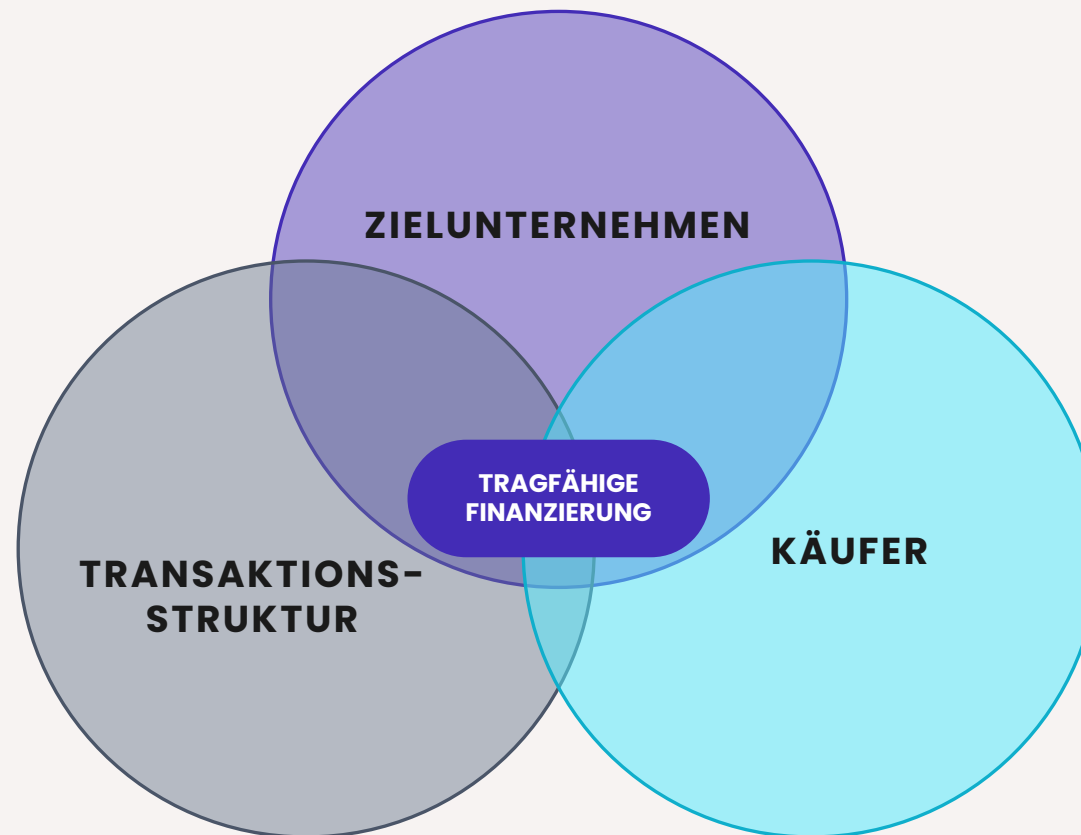
10–40 % · haftendes Eigenkapital des Käufers

REVOLVING FACILITY

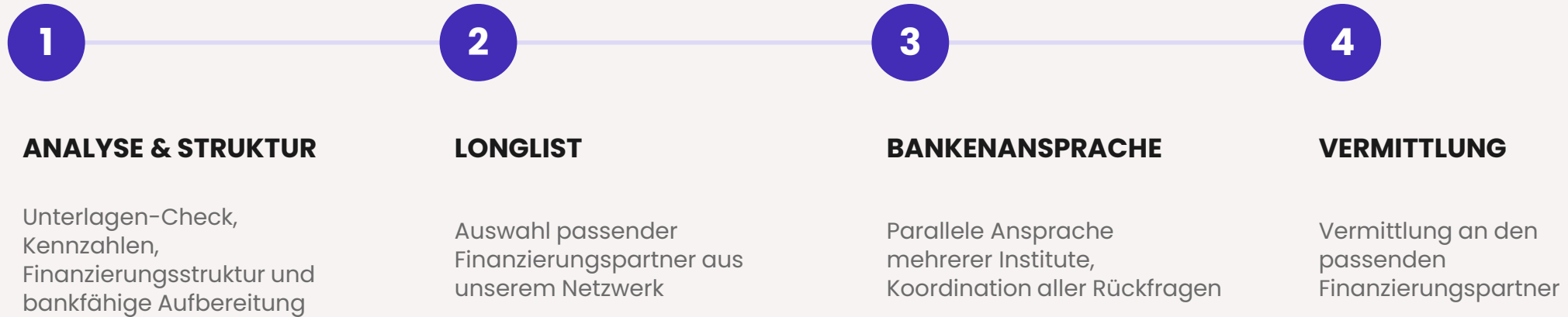
deckt den Working-Capital-Bedarf

DREI EBENEN ERFOLGREICHER AKQUISITIONSFINANZIERUNG

Eine Finanzierung trägt nur, wenn Zielunternehmen, Transaktionsstruktur und Käufer zusammenpassen.



IHR WEG ZUM FINANZIERUNGSPARTNER



VORTEILE

- Kostenlos für Käufer – auch für zukünftige Vorhaben nutzbar
- Zugang zu einem breiten Netzwerk statt nur der eigenen Hausbank
- Vergleichbare Angebote durch parallele, professionelle Ansprache
- Ein Ansprechpartner, der den gesamten Anspracheprozess koordiniert

IHR ANSPRECHPARTNER

Nicolas von Westphalen

Leiter Akquisitionsfinanzierung

+49 174 247 0100

nicolas.westphalen@dealcircle.com

**Wie viel Eigenkapital muss ich mitbringen?
Geht eine Übernahme ganz ohne Eigenkapital?**

Welche Due-Diligence-Prüfungen verlangt die Bank?

Welche Kennzahl ist für die Bank die wichtigste?

Wie lange dauert so eine Finanzierung?

Wie hoch ist die persönliche Bürgschaft – und kann ich sie umgehen?

KAPITEL 3 · VORAB-FRAGE (LINKEDIN)

**In welcher Reihenfolge gehören Bank und
Strukturberatung an den Tisch?**

KAPITEL 4

JETZT SIND SIE DRAN

Bringen Sie Ihre eigenen Fragen und Praxisfälle ein – wir beantworten sie live.

Nicolas Westphalen · nicolas.westphalen@dealcircle.com · +49 174 247 0100



FAQ IM ÜBERBLICK

Wie viel Eigenkapital muss ich mitbringen? Geht eine Übernahme ganz ohne Eigenkapital?

Als grobe Orientierung häufig ca. 20–30 % des Kaufpreises. Verkäuferdarlehen oder Earn-Out können Eigenkapital ergänzen oder teilweise ersetzen. Eine Finanzierung ganz ohne Eigenkapital und ohne bereits bestehende Substanz in der HoldCo. ist praktisch sehr schwierig durchzusetzen.

Welche Due-Diligence-Prüfungen verlangt die Bank?

Keine einheitliche Regel – entscheidend sind Haftungsstruktur und Volumen. Die Financial DD (mindestens Red Flag) ist Standard, die Tax DD beim Share Deal fast Pflicht (Stb/WP), beim Asset Deal entspannter. Bei ca. 2 Mio. Finanzierungsvolumen erwartet niemand eine Big-Four-FDD. Legal DD wird häufig durch Käuferanwalt im Rahmen der SPA-Verhandlungen mitgemacht, ohne separaten Report. Commercial DD kann vom Käufer selbst erstellt werden. Je größer der Deal und Target-lastiger die Finanzierung, desto wichtiger werden extern erstellte DD-Reports.

Welche Kennzahl ist für die Bank die wichtigste?

Der Kapitaldienstdeckungsgrad (DSCR): frei verfügbarer Cashflow im Verhältnis zu Zins und Tilgung. Banken erwarten in der Regel mindestens 1,1 bis 1,3 – der Puffer ist die Sicherheitsmarge für schlechte Jahre.

Wie lange dauert so eine Finanzierung?

Eine erste Rückmeldung ist oft kurzfristig möglich. Für die finale Kreditanalyse und den Gremienentscheid gilt: Nach Einigung über die indikativen Terms und Eingang aller Unterlagen (Jahresabschlüsse, Financial Model, DD-Berichte, SPA-Entwurf) sollte man mit vier bis sechs Wochen rechnen – mehr, wenn KfW oder Bürgschaftsbank eingebunden sind.

Wie hoch ist die persönliche Bürgschaft – und kann ich sie umgehen?

Bei personenbezogenen Nachfolgefinaanzierungen (MBI/MBO) ist sie in der Regel obligatorisch. Verhandelbar ist eher der Umfang: Bei anderweitigen Ersatzsicherheiten lässt sich über eine Begrenzung des Höchstbetrags sprechen.