

# Unternehmer

## Edition

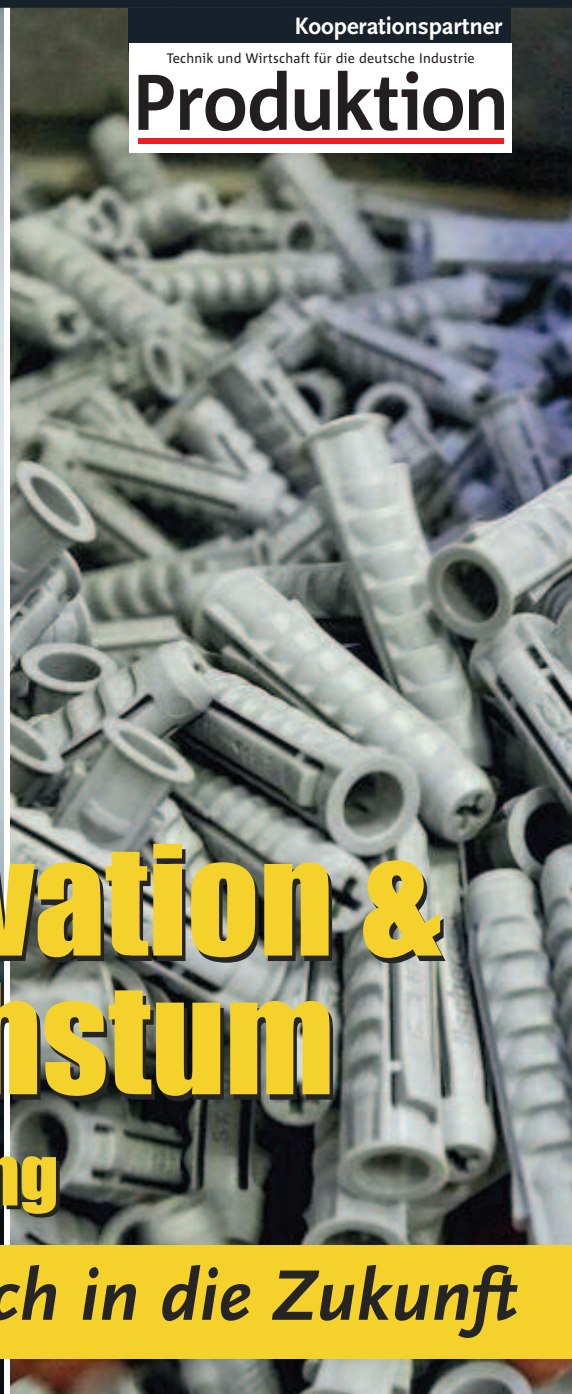

Know-how für den Mittelstand

Prof. Klaus Fischer, CEO,  
Fischerwerke GmbH & Co. KG

Kooperationspartner

Technik und Wirtschaft für die deutsche Industrie

**Produktion**



# Innovation & Wachstum

## 5. Jahrgang

*Erfolgreich in die Zukunft*

**China auf dem Weg zur Innovationsmaschine**

KLARTEXT VON DR. THOMAS LINDNER,  
VDMA

**Rendite mit weißem Gold**

UNTERNEHMER-DYNASTIEN:  
VILLEROY & BOCH AG

**Forschungsstandort Deutschland attraktiver gestalten**

APPELL VON PROF. DIETMAR HARHOFF,  
EXPERTENKOMMISSION FORSCHUNG UND INNOVATION

# Mit Markenleasing unsichtbare Schätze heben

*Wachstumsfinanzierung durch immaterielle Vermögensgegenstände*

*Von Torsten Scheurich, Director Corporate Finance, Youmex AG*

*Gerade für Wachstumsunternehmen ist eine breite Diversifikation der Kapitalgeber sowie der Finanzierungsmodelle im derzeitigen Bankenumfeld stärker gefragt denn je. Häufig sind Marken im Mittelstand entweder gar nicht bilanziert oder bergen beträchtliche stille Reserven. Wenn Unternehmen bereit sind, vorübergehend auf die rechtliche Verfügungsmacht über die Marke zu verzichten, können sie Liquidität zur Sicherung des Unternehmenswachstums generieren und ihre Bilanzkennzahlen verbessern.*

## **Wertbestimmende Faktoren einer Marke**

Voraussetzungen dafür sind, dass das Unternehmen über eine ausreichende Bonität und werthaltige Marken und Patente verfügt, die frei von Rechten Dritter sind. Am Anfang einer möglichen Transaktion stellt sich die Frage: Was ist meine Marke wert? Generell basiert der monetäre Markenwert auf einer umfassenden Marktanalyse und Zielgruppenbefragung. Methodisch erfolgt eine Bewertung der qualitativen Markenstärke, wie z.B. Bekanntheit, Image und Loyalität, der quantitativen Faktoren sowie des Potenzials einer Marke. Notwendig ist, dass ein vom Unternehmen unabhängiger Dritter ein Markenwertgutachten erstellt.

## **Umsetzung**

In einem ersten Schritt beteiligt sich das einbringende Unternehmen zu beispielsweise 100% am Kommanditkapital eines SPV (Special Purpose Vehicles). Ein vom

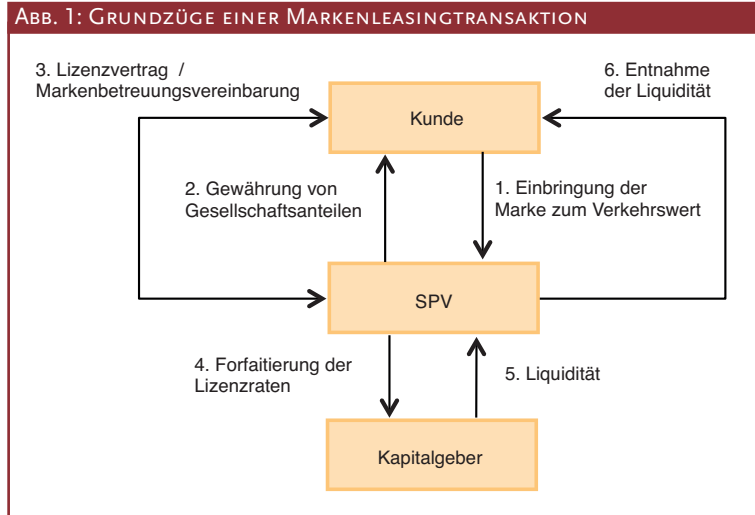


Torsten Scheurich

Initiator zur Verfügung gestellter Gesellschafter wird Komplementär ohne Einlage. In einem zweiten Schritt bringt das Unternehmen die Marke gegen Gewährung von Gesellschaftsrechten in Höhe des Verkehrswertes (gem. Markenrechtsgutachten) in das SPV ein. In einem dritten Schritt wird ein Nutzungsvertrag geschlossen. Im Rahmen dessen wird dem Unternehmen durch das SPV eine Nutzung des Markenrechts während der Laufzeit des Nutzungsvertrages gegen Zahlung von Lizenzgebühren gewährt. Das Unternehmen übernimmt im Rahmen der vertraglichen Gestaltung die Verpflichtung, die Marke zu pflegen. In einem vierten Schritt erfolgt die Refinanzierung des SPV durch Forfaitierung der Leasingraten (Lizenzgebühren) an einen Kapitalgeber und letztlich die Entnahme der liquiden Mittel durch das Unternehmen aus dem SPV.

### **ZUR PERSON: TORSTEN SCHEURICH**

Torsten Scheurich ist Director Corporate Finance bei der Youmex AG. Das Unternehmen berät börsennotierte und unnotierte Mittelständler bei Finanzierungen und Kapitalmarkttransaktionen. Dabei arrangiert Youmex Fremdfinanzierungen und investiert über die Youmex Capital GmbH auch mit eigenem Kapital und/oder mit dem Kapital seiner eigenen Investoren. [www.youmex.de](http://www.youmex.de)



Quelle: Youmex

**Fazit**

Um bestehende Wachstumspläne nicht durch den Transaktionsengpass „Finanzierung“ zu gefährden, ist eine erhöhte Kreativität gefragt. Die Unternehmen sollten alle bilanzierten Assets daraufhin kritisch prüfen, ob diese den notwendigen „Return“ auf das eingesetzte Kapital erwirtschaften. Generell senken Bilanzstrukturmaß-

nahmen, wie hier am Beispiel Markenleasing gezeigt, in der Unternehmensbilanz die Verschuldung, verkürzen die Bilanzsumme und steigern das Eigenkapital, wenn der im Rahmen der Markenrechtsbewertung festgestellte Markenwert über dem Buchwert liegt. Insgesamt können sich somit positive Effekte bezogen auf das Unternehmensrating ergeben.

Anzeige

# 08. Deutscher Mittelstandstag Märkte und Mee(h)r Mittelstand auf Expansionskurs

16. November, 13 Uhr, Center Court Lounge, Stadion am Rothenbaum, Hamburg



Rainer Brüderle

## Schwerpunktt Themen

- Maritime Wirtschaft
- Hafen
- Logistik und Transport
- Software-Sicherheit
- Vermögensmanagement
- Networking und Vertrieb



## Mit uns können Sie Ihr Wachstum rasant steigern

und Ihren Wettbewerb verblüffen

In den letzten 10 Jahren haben wir mehr als 200 Unternehmen und Projekte über unsere (bankalternativen) Kapitalpartner finanziert – anspruchsvoll, kurzfristig, langfristig und maßgeschneidert.

### Wir sind Ihr Finanz- und Kapitalmarktpartner für

- ▶ Individuell strukturierte Unternehmensfinanzierung
- ▶ Fremdkapital, Mezzanine, Eigenkapital
- ▶ Bilanzstrukturoptimierung
- ▶ Working Capital Lösungen
- ▶ Mittelstandsanleihen
- ▶ Emissionsberatung und IPOs
- ▶ Kapitalerhöhungen

### Unsere Mehrwerte für Sie sind

- ▶ Optimierter Zugang zu bankalternativem Kapital
- ▶ Strukturierung von passgenauen Finanzierungsbausteinen
- ▶ Platzierungsstärke zur Sicherung erfolgreicher Emissionen
- ▶ Bündelung und Koordination leistungsfähiger Transaktionspartner
- ▶ Unabhängigkeit für bestmögliche, uneingeschränkte Auswahl der Finanzierungspartner

Durch uns erhalten Sie einfacher und schneller Zugang zu Krediten und Kapital. Dies führt dazu, dass Ihr Unternehmen flexibler und freier agieren kann. Dadurch steigern Sie Ihr Wachstum und sichern Ihren Ertrag.

Wenn einer dieser Punkte für Sie wichtig ist, dann nehmen Sie jetzt Kontakt mit uns auf.



youmex AG ist Deutsche Börse Listing Partner  
youmex AG, Taunusanlage 19, 60325 Frankfurt / Germany, +49 69 50 50 45 000, [www.youmex.de](http://www.youmex.de)

