

fokus | unternehmen

Unternehmensnachfolge finanzieren



Eine Information der privaten Banken

Berlin, Juli 2016



In dieser Ausgabe fokus | unternehmen ...

In Deutschland suchen jährlich rund 22.000 Unternehmen einen Nachfolger. Erfolgreiche Unternehmensübergaben haben eine hohe Bedeutung für die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands. Potenzielle Nachfolger sehen in der Finanzierung oft die größte Herausforderung. Das zeigen die langjährigen Ergebnisse des DIHK-Nachfolgereports, wie auch zuletzt aus dem Jahr 2015. Dass bei der Vorbereitung einer Nachfolgefiananzierung durch die Bank das Geschäftsmodell des zu übergebenden Unternehmens geprüft wird und bestehende Probleme erst hier offenbar werden, wird häufig übersehen. Ziel dieser Ausgabe von fokus | unternehmen ist es, potenzielle Nachfolger besser auf diese Anforderungen vorzubereiten.

1 Ungeplante Unternehmensnachfolge

Nicht jede Unternehmensnachfolge tritt planmäßig ein. Unerwartet eintretende Ereignisse wie Unfälle und Krankheiten stellen nicht nur Familien und Angehörige vor Probleme. Unternehmen kann dies im schlimmsten Fall die Existenz kosten. Eine ungeklärte Situation und fehlende Absicherung für Notfälle stellt auch für die finanzierende Bank ein Risiko dar. Schließlich muss sie in Betracht ziehen, dass sie das verliehene Geld nicht oder nur teilweise zurückbekommt, wenn die Fortführung des Betriebes gefährdet ist. Nur vergleichsweise wenige Unternehmen sind auf solche Notfälle gut vorbereitet. Es besteht daher dringender Handlungsbedarf. **Seite 5**

2 Planung der Unternehmensnachfolge

Eine gute Planung und ein geordneter Ablauf sind die wesentlichen Voraussetzungen für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge. Für den Unternehmer gewährleistet sie, dass der bestmögliche Weg gefunden wird, um seine Ziele bei der Übergabe und Fortführung seines Unternehmens zu erreichen. Es liegt daher im eigenen Interesse des Unternehmers, die Übergabe rechtzeitig vorzubereiten. **Seite 7**

3 Was ist zu finanzieren?

Bei Übernahme eines Unternehmens steht der Nachfolger vor einer gründungsähnlichen Situation. Der Erwerb ist oft mit hohem Kapitalbedarf verbunden. Im Unterschied zur Gründung besteht jedoch bereits ein Geschäftsmodell mit laufenden Erträgen. Neben dem Kaufpreis fallen weitere Kosten an. Maschinen und Anlagen sind in Teilen veraltet und Modernisierungen sind dringend notwendig. Es besteht ggf. die Notwendigkeit, das bisherige Geschäftsmodell im Zuge der Übernahme fortzuentwickeln. Dann kann der Investitionsbedarf vom Nachfolger leicht unterschätzt werden. **Seite 11**

4 Kapitalbedarf und Finanzierungslösungen

Eine Unternehmensnachfolge kann aus Eigenmitteln, Darlehen des bisherigen Unternehmers (Verkäuferdarlehen) und einer Bankfinanzierung kombiniert mit Förderkrediten finanziert werden. **Seite 13**

5 Sichtweise der Bank

Banken stellen bei der Frage der Finanzierung das gesamte Nachfolgekonzert auf den Prüfstand. Häufig werden in dieser Phase Probleme offenbar, wie unrealistische Preisvorstellungen, unterschätzter Finanzierungsbedarf, fehlende Sicherheiten und fehlendes Eigenkapital. Bei geeigneter Vertragsgestaltung, frühzeitiger und geeigneter Begleitung sowie möglicherweise auch bei der Nutzung öffentlicher Förderung (insbesondere Förderkredite mit Haftungsfreistellung und Bürgschaften) lassen sich diese Hindernisse aber meist überwinden, wenn das Unternehmenskonzept an sich zukunftsfähig ist. **Seite 15**

6 Finanzierungsbeispiele

Die Beispiele in diesem Kapitel zeigen, wie erfolgreiche Unternehmensnachfolgen in der Praxis finanziert worden sind. **Seite 17**

Einleitung

Die Sicherung der Unternehmensnachfolge ist eine große unternehmerische Herausforderung.

Bei inhabergeführten Unternehmen ist die Unternehmensnachfolge ein unvermeidlicher Bestandteil des Lebenszyklus. Die erfolgreiche Unternehmensnachfolge ist mit vielen Herausforderungen verbunden. Es treffen betriebswirtschaftliche, steuerliche, gesellschaftsrechtliche, erbrechtliche, aber auch emotionale Faktoren aufeinander. Die Unternehmensnachfolge ist damit eines der komplexesten Gestaltungsfelder von Unternehmen.

Den Nachfolgeprozess möglichst effizient und für das Unternehmen erfolgreich zu gestalten ist sowohl aus betriebs- als auch volkswirtschaftlicher Sicht notwendig. Allerdings ist die Nachfolgersuche in den letzten Jahren schwieriger geworden. Schätzungen des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn zufolge stehen bis 2018 jährlich ca. 27.000 Nachfolgen in Deutschland an. Diese Schätzungen legen nahe, dass in den nächsten Jahren mehr Unternehmen übergeben werden, da die geburtenstarken Jahrgänge das Rentenalter erreichen. Gleichzeitig stehen aufgrund der demographischen Entwicklung den ausscheidenden Senior-Unternehmern weniger potenzielle Nachfolger gegenüber. Dieser Trend wird sich nach Einschätzung des IfM Bonn in den nächsten Jahren verschärfen.

Fast jede Nachfolge bedarf auf Seiten des Nachfolgers einer Finanzierung. Laut den Ergebnissen des DIHK-Nachfolgereports 2015 hat weiterhin fast jeder zweite potenzielle Übernehmer Schwierigkeiten, die Unternehmensnachfolge zu finanzieren. Dabei handelt es sich häufig um strukturelle Probleme der Unternehmen, die anlässlich der Finanzierung aufgedeckt werden, und nicht um Finanzierungsschwierigkeiten an sich. Viele Unternehmen, bei denen eine Übergabe ansteht, erwirtschaften keinen ausreichenden Ertrag, der eine zufriedenstellende Existenz des Nachfolgers sichern würde.

Durch die fehlende wirtschaftliche Tragfähigkeit (z. B. zu geringe Rendite und Zinsdeckung) ist die Rückführung des Kredites ungewiss und dadurch in der Regel keine Bankfinanzierung möglich.

Viele Probleme bei der Finanzierung sind „hausgemacht“ und vermeidbar, insbesondere, wenn die Nachfolge nicht sorgfältig und frühzeitig geplant wird, die Preisvorstellungen überzogen sind oder es eine erhebliche Investitionsschwäche in den Jahren vor der Übergabe gab. Neben der Kaufpreisfinanzierung muss auch die „normale“ Finanzierung (Investitions- und Betriebsmittelkredite) sichergestellt sein, insbesondere für den laufenden Betrieb und ggf. für das „Nachholen“ von aufgeschobenen Investitionen. Gut geplante Übernahmen mit realistischen Kaufpreisvorstellungen finden in der Regel eine Finanzierung.

Diese Ausgabe von fokus|unternehmen zeigt Ihnen, was Sie bei der Planung und Umsetzung einer Unternehmensnachfolge beachten sollten, damit die Finanzierung nicht zum Hindernis für die Übergabe wird. Im hinteren Kapitel der Broschüre finden Sie einige Beispiele, die zeigen, wie Banken Unternehmensnachfolgen erfolgreich unterstützt haben.

i

Die Banken haben eine breite Produktpalette, um Unternehmensnachfolgen zu unterstützen. Ihre Hausbank kann Ihnen dabei helfen, eine gute Finanzierungslösung zu finden und umzusetzen. Zudem bieten die Betriebsberater der Kammern Unterstützung, insbesondere bei der Ermittlung des Unternehmenswertes.



1 Ungeplante Unternehmensnachfolge

Eine Unternehmensnachfolge als „Generationenwechsel“ ist in der Regel vorhersehbar und damit gut planbar. Jedoch tritt nicht jede Unternehmensnachfolge planmäßig ein. Jedem von uns kann etwas zustoßen. Solche unerwartet eintretenden Ereignisse wie Unfälle und Krankheiten stellen nicht nur Familien und Angehörige vor Probleme. Das Unternehmen ist führungslos, Informationen sind nicht auffindbar, Verantwortlichkeiten unklar und die Fortführung des Betriebes gefährdet. Unternehmen kann dies im schlimmsten Fall die Existenz kosten.

Es liegt auf der Hand, dass eine ungeklärte Situation und fehlende Absicherung für Notfälle auch für die finanzierende Bank ein Risiko darstellen. Dies kann sich unabhängig von einer konkreten Nachfolgefiananzierung bereits in den Konditionen einer laufenden Kreditfinanzierung eines Unternehmens niederschlagen. Schließlich muss die Bank in Betracht ziehen, dass sie das verliehene Geld nicht oder nur teilweise zurückbekommt. Nur vergleichsweise wenige Unternehmen sind auf solche Notfälle gut vorbereitet. Es besteht daher dringender Handlungsbedarf.

Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) und der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) empfehlen jedem Unternehmer, einen „Notfallkoffer“ mit wichtigen Unterlagen aktuell und einsatzbereit zu halten. Laut den Ergebnissen des DIHK-Nachfolgereports 2015 haben jedoch lediglich 29% der Unternehmen die für das reibungslose Fortführen des Geschäftsbetriebes notwendigen Dokumente zusammengestellt. Im Umkehrschluss sind zwei Drittel der Unternehmen nicht (ausreichend) auf einen Notfall vorbereitet. Da eine ungeklärte Situation und fehlende Absicherung für Notfälle die Betriebsfortführung gefährden können, stellen sie auch für die Finanzierung ein Risiko dar. Für die Bank kann der nicht abgesicherte Notfall des Unternehmenskunden zu einem Kreditausfall führen.



Stellen Sie wichtige Unterlagen wie Testament, Vollmachten, Verträge, Informationen zu Kunden und Lieferanten, Bankverbindungen, Zugangsdaten etc. zusammen und bewahren Sie sie an einem sicheren Ort auf. Stellen Sie sicher, dass die Unterlagen im Notfall für die befugten Personen zugänglich und auf dem aktuellen Stand sind. Informieren Sie aktiv Ihre Hausbank über die Existenz Ihres „Notfallkoffers“. Und: Sprechen Sie die Nachfolgeberater der Industrie- und Handelskammer bzw. die Betriebsberater der Handwerkskammer an. Diese können Ihnen genau sagen, was Sie bei Ihrem „Notfallkoffer“ berücksichtigen sollten.



Checkliste für den „Notfallkoffer“

Grundlegende Regelungen

- Zu informierende Personen
- Maßnahmen für die reibungslose Weiterführung des Unternehmens
- Verantwortlichkeiten für wichtige betriebliche Abläufe
- Unternehmensnachfolge

Finanzen

- Geschäftskonten
- Bankschließfächer
- Bürgschaften
- Wertpapiere des Unternehmens
- Betriebliche Zahlungsverpflichtungen (zum Beispiel Miete)
- Immobilienfinanzierungen
- Weitere Darlehen/Kredite für Investitionen oder Betriebsmittel
- Unternehmensbeteiligungen
- Betriebliche Versicherungen

Verträge

- Gesellschaftsverträge und Vertretungsvollmachten
- Handelsregisterauszüge
- Grundbuchauszüge
- Weitere wichtige Verträge/Unterlagen
- Gewerbliche Schutzrechte
- Sonstige wichtige Unterlagen

Betriebliche Daten

- Wichtige Kunden
- Wichtige Lieferanten
- Aufträge und Kalkulationen
- Verzeichnis anhängiger Rechtsstreitigkeiten
- Verzeichnis gegebener/erhaltener Gewährleistungen

Sonstiges

- Passwörter
- Schlüsselverzeichnis
- Sonstige Zugangsdaten

Quelle: Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK).

2 Planung der Unternehmensnachfolge

Eine gute Planung und ein geordneter Ablauf sind die wesentlichen Voraussetzungen für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge. Für den Unternehmer gewährleistet sie, dass der bestmögliche Weg gefunden wird, um seine Ziele bei der Übergabe und Fortführung seines Unternehmens zu erreichen. Aber auch für die anderen unmittelbar und mittelbar am Übergabeprozess Beteiligten (Mitarbeiter, Kunden) gibt eine sorgfältige Planung Sicherheit. Für externe Kapitalgeber (wie Banken) ist eine ungesicherte Nachfolge ein Risiko für die Finanzierung. Grundlage einer jeden (langfristigen) Finanzierung ist ein dauerhaft tragfähiges Geschäftsmodell des Unternehmens mit einer stabilen Leitungs- und Eigentümerstruktur. Es liegt daher im eigenen Interesse des Unternehmers, die Übergabe rechtzeitig vorzubereiten.



Spätestens bis Mitte 50 sollten Sie erste Überlegungen zur Nachfolge anstellen. Beantworten Sie zunächst für sich die Frage, an wen Sie das Unternehmen übergeben möchten. Falls eine familieninterne Lösung oder ein Verkauf des Unternehmens nicht darstellbar sein sollten, können Banken in vielen Fällen dabei behilflich sein, Kontakte zu potenziellen Bewerbern herzustellen.

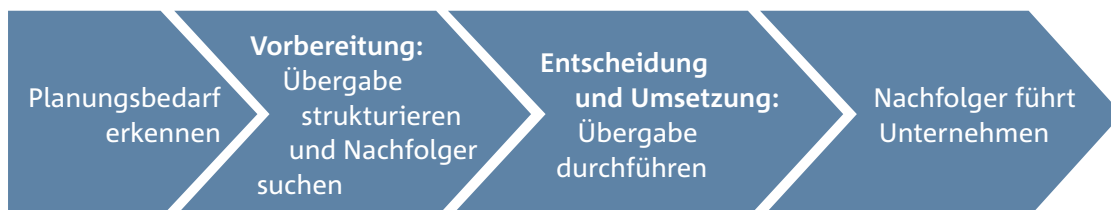
2.1 Geordneter Übergang des Unternehmens

Ist der Planungsbedarf vom Unternehmer erkannt worden, wird er anhand erster Informationen seine Zielvorstellungen erarbeiten und konkretisieren. Ein Unternehmen ist für die Übernahme umso geeigneter, je konsequenter die Nachfolgeplanung rechtzeitig in die strategischen Ziele miteinbezogen wird. Zu den relevanten Kriterien gehören dabei Aspekte, wie Investitionsstaus zu vermeiden und die Anlagen regelmäßig

zu modernisieren, aber auch, das durchgängige Controlling sicherzustellen. Für Unternehmer und Nachfolger stehen umfangreiche Informationen zur Verfügung, wie beispielsweise die der „nexas“-Initiative.

Die „nexas“-Initiative Unternehmensnachfolge ist eine Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie, der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) sowie von Verbänden, Institutionen und Organisationen der Wirtschaft, des Kreditwesens und der Freien Berufe. Ziel der „nexas“-Partner ist es, den unternehmerischen Generationenwechsel in Deutschland zu erleichtern. Weitere Informationen erhalten Sie hier: www.bmwi.de/Unternehmensnachfolge.de.

Organisation des Nachfolgeprozesses



Quelle: Bankenverband.

2.2 Übergabe vorbereiten und strukturieren

Checkliste

Für den Unternehmer

- Notfallplan entwickeln, der die Handlungsfähigkeit des Unternehmens bei einem plötzlichen Ausscheiden des Senior-Unternehmers gewährleistet
- Mindestens drei bis fünf Jahre vor dem Ausstieg – auch unter wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Aspekten – mit der Nachfolgeplanung beginnen
- Persönliche Ziele berücksichtigen, zum Beispiel den langfristigen Erhalt des Unternehmens, das Familieneinkommen oder die Altersvorsorge
- Professionelles Berichtswesen sicherstellen und mit fachlicher Unterstützung eine Unternehmensbewertung erstellen lassen
- Wertstabilisierende und -erhaltende Maßnahmen definieren und umsetzen
- Klares Anforderungsprofil für den Nachfolger entwickeln und familieninterne oder externe Lösung abwägen
- Nachfolgekandidaten suchen und rechtzeitig mit Unternehmensabläufen vertraut machen; dabei die Führungskompetenz des Nachfolgers und seine Akzeptanz bei Mitarbeitern prüfen sowie dessen Beziehungsaufbau, zum Beispiel zur Führungsebene, zu Mitarbeitern und zu den Kunden, unterstützen
- Offene Kommunikation über Nachfolge gegenüber Mitarbeitern und externen Partnern sicherstellen

Für den Nachfolger

- Übergabewürdigkeit des Unternehmens auf Basis von Unternehmensbewertungen, des technischen Status, der Ertragssituation sowie der Zukunftsaussichten für die kommenden zehn Jahre prüfen; professionelle Berater hinzuziehen
- Eigene Lebensziele definieren und mit möglicher Nachfolgerrolle abstimmen
- Kaufpreisforderungen seitens des Übergebers prüfen und falls nötig widersprechen
- Finanzierung sicherstellen (zum Beispiel Prüfung von Investitionsbedarf, Zahlungsweise, Eigenkapitalanteil, Möglichkeit des Kapitaldiensts des Unternehmens, Fördermitteln)
- Erforderliche eigene Qualifikation und Führungsfähigkeit prüfen

Quelle: In Anlehnung an: „Unternehmensnachfolge. Die Optimale Planung“, Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2015).

2.3 Arten der Unternehmensübertragung

In der Praxis kommen verschiedene Arten der Unternehmensübertragung zur Anwendung. Unterschieden wird in der Regel zwischen entgeltlicher (Verkauf) und unentgeltlicher (Erbschaft, Schenkung) familieninterner und familienexterner Übertragung. Zudem werden verschiedene Formen nach den Strategien der Übertragung unterschieden: Bei einem Management-Buy-in (MBI) wird das Unternehmen an unternehmensexterne Personen, beim Management-Buy-out (MBO) an bereits im

Unternehmen tätige Führungskräfte verkauft. Bei Earn-out-Modellen werden variable Kaufpreisbestandteile, die zu einem festgelegten Zeitpunkt nach Übertragung eines Unternehmens in Abhängigkeit bestimmter Ergebniskomponenten fällig werden, festgelegt.

2.4 Unternehmensübergabe aus steuerlicher Sicht

Bei der Unternehmensübergabe spielt das Steuerrecht eine bedeutende Rolle. Gerade für viele Altunternehmer ist es wichtig, die Steuerlast gering zu halten.

Arten der Unternehmensübertragung (Auswahl)

Nach Gegenleistung	
Entgeltlich (Kauf bzw. Verkauf)	Barverkauf Rente Earn-out-Modell
Unentgeltlich	Erbschaft Schenkungen Stiften
Nach dem Übernehmenden	
Innerhalb der Familie	Angehörige
An ein Management-Team	Management-Buy-out Management-Buy-in
Nach Rechtsform	
Einzelunternehmen	
Personengesellschaften	
Kapitalgesellschaften	

Die Gewinne aus einem Unternehmensverkauf unterliegen beim Altunternehmer der Einkommensteuer, was seinen Verkaufserfolg mindert. Aus Sicht des Übernehmers ergeben sich keine vergleichbaren Steuerbelastungen. Er hat vielmehr das Ziel, steuerliche Risiken zu minimieren (zum Beispiel Haftung für alte Steuerschulden, die vor der Übertragung des Unternehmens entstanden sind). Eine entsprechende vertragliche Ausgestaltung ist daher für den Nachfolger wichtig.

Durch die Neuregelung der Erbschaftssteuer (siehe Kasten) kann die Steuerlast bei unentgeltlichen Unternehmensübertragungen (via Erbschaft oder Schenkung) steigen. Die Liquidität und dadurch tendenziell auch die Investitionskraft der betroffenen Unternehmen können hierdurch sinken. Denn reichen die Liquiditätsreserven des Unternehmers nicht aus, um die Erbschaftsteuer zu begleichen, müssen Entnahmen getätigt oder Kredite aufgenommen werden. Ggf. müssen sogar Teile des Unternehmens verkauft werden.

2.5 Entscheidung, Umsetzung und Abwicklung

Die in Frage kommenden Nachfolgemöglichkeiten sind insbesondere mit ihren betriebswirtschaftlichen, organisatorischen, steuerlichen und rechtlichen Folgen gegenüberzustellen und gegeneinander abzuwägen. Hierbei sollen alle Aspekte nach Möglichkeit gleichermaßen Berücksichtigung finden. Systematische Steuerung und Kontrolle sind bei der Unternehmensübergabe wichtig. Der Aufbau eines entsprechenden Controllings kann hierbei hilfreich sein. Es sollte neben



Ihr Steuerberater kann Sie bei einer steuerlich optimalen Strukturierung der Unternehmensnachfolge unterstützen.

Novellierung des Erbschaftsteuer- und Schenkungssteuergesetzes

Der Deutsche Bundestag hat am 24. Juni 2016 entsprechend der Beschlussempfehlung des Finanzausschusses das Gesetz zur Anpassung des Erbschaftsteuer- und Schenkungssteuergesetzes an die Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts verabschiedet. Der Bundesrat hat in seiner Sitzung am 8. Juli 2016 beschlossen, gemäß Artikel 77 Absatz 2 des Grundgesetzes die Einberufung des Vermittlungsausschusses mit dem Ziel der grundlegenden Überarbeitung zu verlangen. Eine erste Sitzung wird für den Herbst 2016 erwartet.

Das Gesetz kann daher vorerst nicht in Kraft treten. Die Änderungen hätten entsprechend der Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts vom 17. Dezember 2014 jedoch bis zum 30. Juni 2016 in Kraft treten müssen. Das bisherige Recht ist - zumindest vorläufig - auch über die Fristsetzung hinaus anwendbar. Für welche Dauer das Bundesverfassungsgericht einen Schwebezustand akzeptieren wird, bleibt abzuwarten.

den Chancen und Risiken der verschiedenen Nachfolgeformen und den Anforderungen an eine geeignete Nachfolgepersonlichkeit auch konkrete Zeitpläne und Verantwortlichkeiten und nicht zuletzt den Ausstiegszeitpunkt des Altunternehmers aus dem operativen Geschäft umfassen.

3 Was ist zu finanzieren?

Bei der Übernahme eines Unternehmens steht der Nachfolger vor einer gründungsähnlichen Herausforderung. Für den Nachfolger ist der Erwerb des Unternehmens aufgrund des zu zahlenden Kaufpreises in der Regel mit einem hohen Kapitalbedarf verbunden. Im Unterschied zur Gründung werden jedoch bereits Erträge aus der Geschäftstätigkeit generiert.

Der Kaufpreis kann einmalig oder als Rente gezahlt werden. Darüber hinaus sind möglicherweise steuerliche Belastungen sowie Aufwendungen für die Weiterführung (Betriebsmittel) und den langfristigen Fortbestand des Unternehmens (Ersatz- und Neuinvestitionen) zu berücksichtigen.

3.1 Unternehmenswert ermitteln und Kaufpreis definieren

In Teilen liegen die Kaufpreisvorstellungen des Senior-Unternehmers und des potenziellen Nachfolgers auseinander. Hier ist es hilfreich, im Vorfeld den Rat fachkundiger Dritter einzuholen. Diese ermitteln den Kaufpreis nach einer der folgenden Verfahren.

- Substanzwertverfahren: Welche Unternehmenswerte sind vorhanden?
- Ertragswertverfahren: Wie viel Gewinn erwirtschaftet das Unternehmen in Zukunft?
- Vergleichswertverfahren: Was kosten die anderen Unternehmen?

Substanzwertverfahren: Das Substanzwertverfahren ermittelt die Kosten, die entstehen, wenn das Unternehmen im gegenwärtigen Zustand neu errichtet werden würde. Der Substanzwert eines Unternehmens berechnet sich als Summe der im Unternehmen vorhandenen Vermögensgegenstände, bewertet zum Marktwert abzüglich der Schulden des Unternehmens.

Ertragswertverfahren: Beim Ertragswertverfahren werden zunächst die zukünftigen Einnahmeüberschüsse als Differenz zwischen Umsatzerlösen und Kosten ermittelt. Da die zu erwartenden Einnahmeüberschüsse zu unterschiedlichen Zeitpunkten anfallen, werden sie auf einen einheitlichen Zeitpunkt, zum Beispiel den Zeitpunkt der Übernahme, abgezinst. Für die Durchführung einer Unternehmensbewertung nach dem Ertragswertverfahren gibt es unverbindliche Richtlinien, zum Beispiel den vom Institut der Wirtschaftsprüfer entwickelten Bewertungsstandard IDW S 1 oder die „AWH-Standard-Unternehmensbewertung im Handwerk“ des Zentralverbandes des deutschen Handwerks.

Vergleichswertverfahren: Beim Vergleichswertverfahren werden Kaufpreise anderer Unternehmensübergaben herangezogen, die hinsichtlich der ihren Wert beeinflussenden Merkmale mit dem zu bewertenden Unternehmen hinreichend übereinstimmen.



Berücksichtigen Sie insbesondere das Marktpotenzial eines Unternehmens. Hieraus leiten sich Tragfähigkeit des Geschäftsmodells und damit die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens ab.





3.2 Kapitalbedarfsplan

Neben dem Kaufpreis fallen weitere Kosten an, die in der nachfolgenden Tabelle dargestellt sind. Häufig wird der Investitionsbedarf vom Nachfolger unterschätzt. Maschinen und Anlagen sind nicht selten veraltet und Modernisierungen dringend notwendig.

Beispiel für einen Kapitalbedarfsplan

Kaufpreis	€
+ Handelsregistereintragung	€
+ Beratungskosten	€
+ Steuern	€
+ Investitionen	
Grundstück/Gebäude	€
Maschinen/Ausrüstungen	€
Reserve für Unvorhergesehenes	€
+ zusätzliche Betriebsmittel	
Warenlager	€
Mitarbeiter	€
Marketing	€
Sonstiges	€
Summe Kapitalbedarf	€

4 Kapitalbedarf und Finanzierungslösungen

Eine Übernahme kann aus Eigenmitteln des Nachfolgers, Darlehen des bisherigen Unternehmers (Verkäuferdarlehen) und einer Bankfinanzierung kombiniert mit Förderkrediten finanziert werden.

Die Basis der Finanzierung bilden in der Regel eigene Mittel, die der Nachfolger selbst einbringt. Eine weitere Möglichkeit zur Beschaffung von Eigenkapital ist die Aufnahme von Beteiligungskapital über eine offene Beteiligung. Die Beteiligungsgesellschaft tritt im Außenverhältnis als Gesellschafter auf. Die Vergütung orientiert sich am Gewinn des Unternehmens und der Wertsteigerung der Unternehmensanteile.

Darüber hinaus beteiligen sich insbesondere Mittelständische Beteiligungsgesellschaften (MBGen) mit typisch stillen Beteiligungen am Unternehmen. Bei einer typisch stillen Beteiligung leistet der stille Gesellschafter eine Einlage in das Vermögen eines Unternehmens, ohne Anteile zu erwerben. Nach außen tritt der stille Gesellschafter nicht in Erscheinung. Er nimmt keinen Einfluss auf die Geschäftsführung und haftet gegenüber den Gläubigern des Unternehmens nur bis zur Höhe seiner Einlage. Bei Freiberuflern schließt das Berufsrecht jedoch in bestimmten Fällen, zum Beispiel bei Ärzten, eine stille Beteiligung an einer Praxis aus.

Bei der Nachfolgefianzierung können Bankkredite als Investitions- und Betriebsmittelkredite eingesetzt werden. Ein Investitionskredit dient dem Nachfolger zur Finanzierung des Kaufpreises. Darüber hinaus können mit einem Investitionskredit notwendige Investitionen finanziert werden. Die Höchstgrenze eines Investitionskredits zur Finanzierung des Kaufpreises hängt in erster Linie von der Ertragskraft des Unternehmens ab. Denn der Nachfolger verwendet die zukünftigen ausgeschütteten Gewinne, um den Kapitaldienst (Zinsen und Tilgung) zu erwirtschaften.

Ein Verkäuferdarlehen ist üblicherweise ein nachrangiges Darlehen, bei dem ein Teil der Kaufpreisverbindlichkeit in ein Darlehen umgewandelt wird. Der bisherige Unternehmer erhält durch dieses Darlehen einen Teil des Kaufpreises erst zu einem späteren Zeitpunkt. Bis dahin hat der Nachfolger einen entsprechend geringeren Finanzierungsbedarf. Denn oft wird auch vereinbart, dass auf das Darlehen nicht periodisch, sondern erst zur Fälligkeit die aufgelaufenen Zinsen zu zahlen sind.

Durch die ergänzende Vereinbarung einer „Earn-out-Klausel“ kann der bisherige Unternehmer am zukünftigen Erfolg des Unternehmens teilhaben. Denn eine sol-

Kapitalbedarfe und Finanzierungslösungen

	Kaufpreis	Investitionen	Zusätzliche Betriebsmittel
Eigene Mittel	✓	✓	✓
Beteiligungskapital	✓	✓	✓
Verkäuferdarlehen	✓		
Bankdarlehen	✓	✓	✓
Förderdarlehen	✓	✓	✓

che Vereinbarung beinhaltet, dass der zu entrichtende Kaufpreis in flexiblen Beiträgen gezahlt wird, die sich am zukünftigen Gewinn des Unternehmens orientieren. Die Earn-out-Periode dauert in der Regel maximal fünf Jahre.

Öffentliche Förderprogramme

Öffentliche Förderprogramme sind ein wichtiger Bestandteil der Produktpalette der Banken für Unternehmen – auch bei Unternehmensnachfolgen. In der Regel sind in den Gründungsprogrammen der Förderbanken auch Unternehmensnachfolgen finanzierbar.

Um die Finanzierung von Unternehmensnachfolgen darstellen zu können, ist gerade bei größeren Finanzierungen die Risikoverteilung über viele Akteure (zum Beispiel Hausbank, KfW, Landesförderinstitut, Bürgschaftsbank, Mittelständische Beteiligungsgesellschaft (MBG) notwendig. Die Vergabe der Förderkredite und Bürgschaften der Bürgschaftsbanken erfolgt in der Regel nach dem Hausbankprinzip, indem die Nachfolger die Förderungen bei ihrer Bank beantragen.

Öffentliche Fördermittel des Bundes und der Länder sind grundsätzlich über Ihre Hausbank zu beantragen. Die Mittel müssen vor der Unternehmensübernahme beantragt werden. Rückwirkend können keine Fördermittel zugesagt werden.

Bürgschaftsbanken und Beteiligungskapital der MBGen

Für Beträge bis maximal 1,25 Mio. € stehen im gesamten Bundesgebiet Ausfallbürgschaften der Bürgschaftsbanken zur Verfügung. Höhere Beträge können in der Regel über Landesbürgschaftsprogramme abgesichert werden. Ausfallbürgschaften stellen für die Hausbanken vollwertige Kreditsicherheiten dar. Eine Bürgschaftsbank bürgt für bis zu 80 % des zu besichernden Kreditbedarfs. Für die restliche Summe muss die Hausbank das Risiko tragen. Durch Ausfallbürgschaften der Bürgschaftsbanken und Beteiligungskapital der MBGen konnten in der Vergangenheit zahlreiche betriebswirtschaftlich tragfähige Unternehmensnachfolgen realisiert werden.

Förderprogramme der KfW für Gründung und Unternehmensnachfolgen

ERP-Gründerkredit – StartGeld

Der „ERP-Gründerkredit – StartGeld“ ermöglicht Gründern sowie Freiberuflern und kleinen Unternehmen, die noch keine fünf Jahre am Markt aktiv sind, eine zinsgünstige Finanzierung von Vorhaben in Deutschland mit einem Fremdfinanzierungsvolumen bis 100.000 €. Gefördert werden alle Formen der Existenzgründung, also die Errichtung oder die Übernahme von Unternehmen sowie der Erwerb einer tätigen Beteiligung. Das zu finanzierende Vorhaben muss einen nachhaltigen Erfolg erwarten lassen. Der Antragsteller muss über die notwendige kaufmännische und fachliche Qualifikation verfügen.

ERP-Kapital für Gründung

Mit dem KfW-Programm „ERP-Kapital für Gründung“ erhalten Gründer bzw. Nachfolger bis zu 500.000 € Kredit, um ein Unternehmen einzurichten und zu betreiben. Finanziert werden Investitionen (zum Beispiel Maschinen, Fuhrpark), Material- und Warenlager (in der Regel nur Erstausrüstung) sowie der Kauf eines Unternehmens oder Unternehmensanteils. Das „ERP-Kapital für Gründung“ ist mit einer anteiligen Haftungsfreistellung und Laufzeiten von bis zu 15 Jahren versehen.

ERP-Gründerkredit – Universell

Mit dem „ERP-Gründerkredit – Universell“ fördert die KfW alle Formen der Existenzgründung in Deutschland oder im Ausland. Antragsteller können bis zu 25 Mio. € Kredit erhalten, um ein Unternehmen einzurichten oder zu übernehmen und innerhalb der ersten fünf Jahre zu festigen. Gefördert werden Investitionen und Betriebsmittel.

Quelle: www.kfw.de.

5 Sichtweise der Bank

Banken spielen als Kreditgeber, Berater und Begleiter bei der Unternehmensnachfolge eine zentrale Rolle. Sie sind an einer dauerhaften und verlässlichen Kundenbeziehung interessiert. Gerade in Deutschland mit seiner stark von mittelständischen Familienunternehmen geprägten Wirtschaft sorgen die bankbasierte Kreditfinanzierung und die Struktur der Hausbank-Beziehung während des gesamten Lebenszyklus für eine nachhaltige und stabile Aufstellung der Unternehmen.

Banken sind im Tagesgeschäft mit dem Thema Nachfolge befasst. Grundsätzlich gibt es zwei Sichtweisen: Zum einen haben sie mit Kunden zu tun, die aus Altersgründen ihr Unternehmen abgeben möchten. Dies ist die ganz überwiegende Zahl der Fälle. Zum anderen gibt es hin und wieder auch Anfragen von Unternehmen, die ein Unternehmen erwerben möchten.

5.1 Ganzheitliche Beratung der Unternehmen

Im Rahmen einer ganzheitlichen Beratung treten Banken aber auch selbst an die Unternehmen heran und sprechen das Thema Nachfolge direkt an. Sie sind bestrebt, ihre Kunden ganz gezielt für das Nachfolgethema zu sensibilisieren, und bieten ihre Unterstützung an. Dabei ist in der Regel Einfühlungsvermögen erforderlich. Der Unternehmer ist eng mit seinem Unternehmen verbunden und hat durch seine Arbeitskraft die Geschicke des Unternehmens über Jahrzehnte beeinflusst. Bei der Übergabe geht es zumeist um die Übergabe des Lebenswerks. Erfahrungsgemäß erstreckt sich der Prozess des Befassens mit der Nachfolge bis zur Konkretisierung über einen längeren Zeitraum. Entsprechend sind auch die Aktivitäten der Bank eher auf langfristige Sicht ausgerichtet.

5.2 Nachfolgeregelung kann das Rating beeinflussen

Die Frage einer gesicherten Nachfolge fließt in das Rating-Verfahren einer Bank ein. Hier erwarten Banken eine konkrete Darstellung einer geplanten Nachfolgeregelung. Selbstverständlich richtet sich dies insbesondere nach dem Alter des Unternehmers. Grundvoraussetzung für ein gutes Rating ist ein sorgfältiges Controlling für den gesamten Planungsprozess, das durch detaillierte Ertrags- und Liquiditätsplanungen unterlegt wird.

5.3 Finanzierung der Nachfolge – Bewertung der Risiken

Das Hauptrisiko bei einer Nachfolgefinanzierung liegt für die Hausbank in einem überhöhten Kaufpreis. Die damit verbundenen Finanzierungskosten können die Kapitaldienstfähigkeit des Unternehmens beeinträchtigen. Die Bank wird deshalb den Kaufpreis mithilfe von Branchenberichten und bisheriger Transaktionen überprüfen und differenzierte Analysen der aktuellen Situation des Unternehmens durchführen. Entscheidend ist hierbei, dass der tatsächliche Kaufpreis aufgrund des dauerhaft erwirtschafteten Ertrags des Unternehmens ermittelt wird.

Zudem wird sich die Bank mit der Finanzkraft des Unternehmens befassen. Entscheidend ist die Tragfähigkeit des Geschäftsmodells, die sich in der Innenfinanzierungskraft (Cashflow) des Unternehmens widerspiegelt. Je höher der Cashflow, desto besser sind die Wachstumsmöglichkeiten und desto gesicherter sind die Liquidität und Kapitaldienstfähigkeit gegenüber der Bank.

5.4 Langfristige Kreditfinanzierung

Durch Marktveränderungen und Regulierungsmaßnahmen im Finanzsektor wird die langfristige Kreditfinanzierung auch bei der Unternehmensnachfolge zukünftig zur größeren Herausforderung für die Banken und folglich auch für die kreditnehmenden Unternehmen. Unverändert bleibt, dass Unternehmen auch in Zukunft langfristige Kredite nachfragen und Banken diese auch anbieten. Für viele kleine und mittlere Unternehmen stellt der Bankkredit weiterhin die wichtigste Quelle der Außenfinanzierung dar. Dies ist gerade für den oft sehr hohen Investitionsbedarf im Rahmen einer Unternehmensnachfolge wichtig. Alternative Finanzierungen über den Kapitalmarkt bieten sich bei den kleinen und mittelständischen Unternehmen nur in Ausnahmefällen an.

5.5 Erhalt der Kundenbeziehung

Für die Hausbank bietet ein neuer Inhaber eines bekannten Unternehmens die Gelegenheit, eine bestehende Geschäftsverbindung zu erhalten und auszubauen. Aufgabe der Hausbank ist es, dem Kunden eine ganzheitliche Finanzierung anzubieten. Neben der reinen Kreditbetreuung gehört u.a. ein Liquiditätsmanagement zu einer guten Nachfolgebetreuung. Die Finanzierungsinstrumente müssen den Bedarf des Unternehmens decken und aufeinander abgestimmt werden. Auf diese Weise lassen sich – im beiderseitigen Interesse – langjährige Kunde-Bank-Beziehungen festigen.



6 Finanzierungsbeispiele

Als Finanzierungsmöglichkeiten stehen grundsätzlich Eigen- und Fremdkapital zur Verfügung. Die Eigenkapitalbasis bilden eigene Mittel und Beteiligungskapital. Als Fremdkapital kommen Bankkredite, Verkäuferdarlehen und Förderkredite in Betracht. Die privaten Banken haben eine breite Produktpalette, um Unternehmensnachfolgen zu unterstützen.

Fallbeispiel 1: eine klassische Finanzierungsstruktur im Mittelstand

Transaktionsart:	Verkauf
Branche:	Verpackungen
Umsatz:	ca. 3 Mio. €
Mitarbeiter:	40
Kaufpreis:	1,5 Mio. €

Lösung: Es wurde eine klassische Finanzierungsstruktur für eine Unternehmensnachfolge im Mittelstand gewählt.

- **Eigenmittel:** 15 % in alten bzw. 10 % in neuen Bundesländern. Bei Kaufpreisen über 500.000 € sind geringere Eigenkapitalanforderungen möglich.
- **ERP-Kapital für Gründung:** 30 % in alten bzw. 40 % in neuen Bundesländern, max. 500.000 €
- **„Rest“:** ERP-Gründerkredit-Universell: bis zu 100%, ggf. Landesprogramme

Die Basis der Finanzierung bilden in der Regel eigene Mittel, die der Nachfolger selbst einbringt. Als Richtwert sollte ein Nachfolger etwa 15 % des Kaufpreises als Eigenkapital zur Verfügung haben. Bei einem höheren Kaufpreis ist auch ein geringerer Anteil möglich. Für die finanzierende Bank ist dies das entscheidende Signal des Nachfolgers, Verantwortung für das Unternehmen und die Finanzierung zu übernehmen.

Die Finanzierungsstruktur wird durch Förderkredite der KfW ergänzt. Nach einer normalen bankmäßigen Prüfung gibt die Hausbank den Antrag an die KfW weiter und leitet anschließend den Kredit an den Kunden weiter. Gleichzeitig haftet die Hausbank gegenüber der KfW für das Darlehen. Die Hausbank wird deshalb genau prüfen, ob sie dem Nachfolger und seinem Konzept einen erfolgreichen Start zutraut und ihm einen Kredit gewährt. Nachfolger erhalten dabei in den Förderprogrammen dieselben Vorteile wie Unternehmensgründer.



In der Regel sollte ein Nachfolger den Kreditanteil zur Finanzierung des Kaufpreises nach vier bis sieben Jahren zurückzahlen. Die Laufzeit Ihres Kredits sollte mit der Nutzungsdauer der Investition übereinstimmen, die damit finanziert werden soll: langfristige Kredite für langfristige Investitionen, kurzfristige Kredite für kurzfristige Investitionen.



Fallbeispiel 2:

eine klassische Finanzierungsstruktur im Mittelstand

Transaktionsart:	Übernahme durch einen angestellten Geschäftsführer
Branche:	automatische Warenkennzeichnung
Umsatz:	12,8 Mio. €
Mitarbeiter:	250
Finanzierungsvolumen:	10 Mio. €
Herausforderung:	10 Mio.-€-Übernahme mit nur 5 % Eigenkapital

Idee: Firmenübernahme im Rahmen eines Share Deals (teilweise Übernahme von Anteilen an einer Gesellschaft) durch eine neu zu gründende Beteiligungsgesellschaft. Finanzierung des Kaufpreises über eine neu gegründete GmbH, deren Gesellschafter der Nachfolger ist.

Lösung: Finanzierung über ERP-Kapital für Gründung, ERP-Gründerkredit-Universell, eine stille Beteiligung der MBG sowie zwei Verkäuferdarlehen.

Fördermittel

Förderkredite wirken sich auf die Finanzierung aus, indem sie den Zins verbilligen oder die Laufzeit der Gesamtfinanzierung verlängern, indem sie beispielsweise

Investitionen und Finanzierung in T€

Kaufpreis: 10.230	Eigenkapital	500
	ERP-Kapital für Gründung	500
	ERP-Gründerkredit-Universell	3.000
	MBG, stille Beteiligung	2.000
	Verkäufer-Darlehen 1	2.570
	Verkäufer-Darlehen 2	1.660
Gesamt:		10.230

(wie beim ERP-Kapital für Gründung) in den ersten sieben Jahren auf die Tilgung verzichten. Insgesamt werden die zur Verfügung stehenden Cashflows geschont und so wird die Wahrscheinlichkeit für eine darstellbare Finanzierung erhöht.

Sicherheiten:

- Haftungsfreistellung (gem. Programm) ERP-Kapital für Gründung
- Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank
- Selbstschuldnerische Bürgschaft des Nachfolgers
- Abtretung der Gesellschaftsanteile bei Share Deals
- Mithaftung der operativen Gesellschaft
- Sicherungsübereignung Maschinen, Warenlager
- Forderungsabtretung
- Risikolebensversicherung des Gesellschafters

Fördermittel

	ERP-Kapital für Gründung	ERP-Gründerkredit-Universell	MBG stille Einlage
Laufzeit/tilgungsfreie Anlaufzeit/Zinsbindung	15/7/10	7/0/7	10/0/10
Kapital in T€	500	3.000	2.000
Zinssatz	0,85/2,85 % p. a.	2,35 % p. a.	8,00 % fest 4,00 % variabel p. a.

Fallbeispiel 3:
Handwerksbetrieb

Transaktionsart: unentgeltliche Übertragung an den Sohn
Branche: Handwerk (Schuster)
Umsatz: 200.000 €
Mitarbeiter: 3
Finanzierung: Investition in eine neue Maschine (100.000 €) sowie Betriebsmittelfinanzierung

Lösung: Finanzierung der Maschine über ERP-Gründerkredit-Universell kombiniert mit einer Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank sowie über einen Kontokorrentkreditrahmen über 20.000 €

Fallbeispiel 4:
Liquiditätskrise mit erfolgreicher Neuaufstellung überwunden

Transaktionsart: Verkauf
Branche: Herstellung von Druck-erzeugnissen
Umsatz: ca. 5 Mio. €
Mitarbeiter: 30
Erwerber: größerer Mitbewerber
Finanzierung: Unternehmensübernahme aus Eigenmitteln. Investitionskredit zur Umsetzung einer Digitalisierungsstrategie in Höhe von 2 Mio. €

Herausforderung: hoher Zeitdruck aufgrund der Liquiditätskrise des Unternehmens

Lösung: Entwicklung einer zukunftsfähigen Unternehmensstrategie (Digitalisierung), Durchführung und Strukturierung des Kaufprozesses, Unternehmensbewertung, Investorensuche und -ansprache, Verhandlungsvorbereitung

Investitionskredit: 1 Mio. € Hausbankkredit und 1 Mio. € ERP-Gründerkredit-Universell. Es wurden umfangreiche Sicherheiten gestellt.

Das mittelständische Unternehmen konnte mit Unterstützung der Hausbank die Übergabe erfolgreich strukturieren, Liquiditätsengpässe mithilfe des neuen Eigentümers überwinden und das Geschäftsmodell zukunftsfest machen.



7 Empfehlung zur weiteren Vertiefung

„Unternehmensnachfolge: Die optimale Planung“
(November 2015)
Publikation der „nexxt“-Initiative Unternehmensnachfolge
www.bmwi.de

Förderdatenbank des BMWi
www.foerderdatenbank.de

Förderangebot auf Bundesebene: Kreditanstalt für Wiederaufbau

www.kfw.de

Förderangebote auf Landesebene
(siehe folgende Tabelle)

Förderbank	Bürgschaftsbank	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
Baden-Württemberg		
L-Bank, Staatsbank für Baden-Württemberg, Karlsruhe, Stuttgart www.l-bank.de	Bürgschaftsbank Baden-Württemberg www.buergschaftsbank.de	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg (MBG) www.mbg.de
Bayern		
Förderbank Bayern (LfA) München www.lfa.de	Bürgschaftsbank Bayern www.bb-bayern.de Bayerische Garantiegesellschaft mbH für mittelständische Beteiligungen (BGG) www.bggmb.de	Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH (BayBG) www.baybg.de
Berlin		
Investitionsbank Berlin (IBB) Berlin www.ibb.de	Bürgschaftsbank zu Berlin-Brandenburg (BBB) www.buergschaftsbank-berlin.de	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg GmbH www.mbg-bb.de
Brandenburg		
Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB) Potsdam www.ilb.de	Bürgschaftsbank Brandenburg www.BBimWeb.de	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg www.mbg-bb.de

Förderbank	Bürgschaftsbank	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
------------	-----------------	---

Bremen

Bremer Aufbau-Bank Bremen www.bab-bremen.de	Bürgschaftsbank Bremen www.buergschaftsbank-bremen.de	Bremer Unternehmensbeteiligungs- gesellschaft www.bug-bremen.de
--	--	--

Hamburg

Hamburgische Investitions- und Förderbank (IFB) Hamburg www.ifbhh.de	BürgschaftsGemeinschaft Hamburg www.bg-hamburg.de	Beteiligungsgesellschaft Hamburg (BTG) www.btg-hamburg.de
---	---	--

Hessen

Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen Frankfurt am Main www.wibank.de	Bürgschaftsbank Hessen www.bb-h.de	Mittelständische Beteiligungs- gesellschaft Hessen (MBG H) www.mbg-hessen.de
---	--	---

Mecklenburg-Vorpommern

Landesförderinstitut Mecklenburg-Vorpommern Geschäftsbereich NORD/LB Schwerin www.lfi-mv.de	Bürgschaftsbank Mecklenburg- Vorpommern www.buergschaftsbank-mv.de	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Mecklenburg-Vorpommern www.mbm-v.de
--	--	---

Niedersachsen

Investitions- und Förderbank Niedersachsen NBank Hannover www.nbank.de	Niedersächsische Bürgschaftsbank (NBB) www.nbb-hannover.de	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) www.mbg-hannover.de
---	--	--

Nordrhein-Westfalen

NRW.BANK Düsseldorf, Münster www.nrwbank.de	Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen www.bb-nrw.de	Kapitalbeteiligungsgesellschaft für die mittelständische Wirtschaft in Nordrhein- Westfalen (KBG) www.kbg-nrw.de
---	---	---

Förderbank	Bürgschaftsbank	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
------------	-----------------	---

Rheinland-Pfalz

Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) Mainz www.isb.rlp.de	Bürgschaftsbank Rheinland-Pfalz www.bb-rlp.de	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Rheinland-Pfalz (MBG) www.bb-rlp.de/mbg
---	---	---

Saarland

Saarländische Investitionskreditbank Saarbrücken www.sikb.de	Bürgschaftsbank Saarland www.bbs-saar.de	Saarländische Kapitalbeteiligungsgesellschaft (KBG) www.kbg-saar.de
--	--	---

Sachsen

Sächsische Aufbaubank – Förderbank Dresden www.sab.sachsen.de	Bürgschaftsbank Sachsen www.bbs-sachsen.de	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Sachsen www.mbg-sachsen.de
--	---	---

Sachsen-Anhalt

Investitionsbank Sachsen-Anhalt, Anstalt der NORD/LB Magdeburg www.ib-sachsen-anhalt.de	Bürgschaftsbank Sachsen-Anhalt www.bb-sachsen-anhalt.de	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt www.mbg-sachsen-anhalt.de
--	--	--

Schleswig-Holstein

Investitionsbank Schleswig-Holstein Kiel www.ib-sh.de	Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein www.bb-sh.de	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein www.mbg-sh.de
--	--	--

Thüringen

Thüringer Aufbaubank Erfurt www.aufbaubank.de	Bürgschaftsbank Thüringen www.bb-thueringen.de	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Thüringen www.mbg-thueringen.de
---	---	---

8 Glossar

Ausfallbürgschaft

Bürgschaft eines Dritten, der für die Schulden des eigentlichen Schuldners eintritt, wenn zunächst alle rechtlichen Mittel gegen den Schuldner ausgeschöpft, insbesondere alle Sicherheiten verwertet sind.

Avalkredit

Bei einem Avalkredit übernimmt die Bank für Verbindlichkeiten ihres Kunden oder die einer anderen Person die Haftung zum Beispiel in Form von Bürgschaften oder Garantien.

Basel III

Basel III bezeichnet das im Dezember 2010 vom Baseler Ausschuss vorgelegte Regelwerk mit verschärften Eigenkapital- und Liquiditätsvorschriften für Banken. Das europäische Gesetzgebungsverfahren wurde 2013 abgeschlossen, die Regeln traten als Richtlinie (siehe auch CRD IV) und Verordnung (siehe auch CRR) zum 1.1.2014 in der EU und damit auch in Deutschland in Kraft.

Beteiligungskapital

Eigenkapital oder eigenkapitalähnliche Mittel, die von externen Kapitalgebern wie Beteiligungsgesellschaften oder Privatpersonen zur Verfügung gestellt werden.

Betriebsmittel

Finanzierungsmittel, die das Unternehmen für die laufende Betriebstätigkeit benötigt – zum Beispiel zur Zahlung von Gehältern, Rohstoffen oder Energie.

Bonität

Fähigkeit eines Schuldners, der einen Kredit aufnehmen möchte, die eingegangenen Zins- und Tilgungsverpflichtungen zu erfüllen.

Bürgschaft

Übernahme einer subsidiären (also nachrangigen) Haftung für Forderungen des Hauptschuldners durch einen Bürgen.

Bürgschaftsbanken

Selbsthilfeeinrichtungen der Wirtschaft für den Mittelstand. Sie übernehmen Ausfallbürgschaften für kurz-, mittel- und langfristige Kredite. Unternehmen und Angehörige der freien Berufe, denen für ein betriebswirtschaftlich sinnvolles Investitionsvorhaben wegen fehlender Sicherheiten kein oder kein ausreichender Kredit gewährt werden kann, können Ausfallbürgschaften in Anspruch nehmen. Die Bürgschaft wird in der Regel bei der Hausbank beantragt. Eine Ausnahme stellt die Bürgschaft ohne Bank (BoB) dar, bei der der Bürgschaftsantrag direkt bei der Bürgschaftsbank gestellt wird. Ein finanzierendes Kreditinstitut wird erst nach Genehmigung der Ausfallbürgschaft gesucht.

Businessplan

Beschreibung eines unternehmerischen Vorhabens.

Earn-out-Klausel

Earn-out-Klauseln sind variable Kaufpreisbestandteile, die zu einem festgelegten Zeitpunkt nach Übertragung eines Unternehmens in Abhängigkeit bestimmter Ergebniskomponenten fällig werden. Die Earn-out-Periode dauert maximal fünf Jahre.

Eigenkapital

Das von den Eigentümern in das Unternehmen eingelegte Kapital; dient bei Banken vor allem der Geschäftsbegrenzung und der Übernahme unerwarteter Verluste.

Eigentumsvorbehalt

Mit einem Eigentumsvorbehalt sichert sich der Verkäufer einer beweglichen Sache das Eigentum an dieser bis zur vollständigen Erfüllung der Kaufpreisforderung.

Ertragswertverfahren

Der Unternehmenswert berechnet sich als Differenz zwischen den auf einen einheitlichen Zeitpunkt abgezinsten zukünftigen Einnahmeüberschüssen und der Nettoverschuldung.

Familienunternehmen

Laut Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn halten bei Familienunternehmen bis zu zwei natürliche Personen oder ihre Familienangehörigen mindestens 50 % der Anteile des Unternehmens; diese natürlichen Personen gehören der Geschäftsführung an.

Finanzkommunikation

Regelmäßige offene Kommunikation zwischen Bank und Kunde, die zu Transparenz und Vertrauensbildung beiträgt. Der Unternehmenskunde sollte seine Bank über die aktuellen, für die Bank wichtigen Entwicklungen auf dem Laufenden halten und kann umgekehrt klare und zeitnahe Rückmeldungen erwarten.

Fremdfinanzierung

Zufluss von Zahlungsmitteln durch Unternehmensfremde, zum Beispiel durch Kredite.

Fremdkapital

Finanzielle Mittel, die dem Unternehmen zeitlich befristet überlassen werden, zum Beispiel Kredite. Der Kreditgeber erhält eine erfolgsunabhängige Verzinsung. Fremdkapital und Eigenkapital ergeben zusammen das Gesamtkapital.

Grundschuld

Pfandrecht an einer Immobilie, das im Grundbuch eingetragen wird.

Hardfacts

Risikofaktoren, die sich aus Bilanz oder Gewinn- und Verlust-Rechnung ableiten lassen. Es handelt sich hierbei um die bekannten quantitativen Bilanzkennziffern wie Gesamtkapitalrentabilität, Zinsdeckungsgrad oder Lohnproduktivität.

Hausbankprinzip

Das Hausbankprinzip besagt, dass Förderkredite von der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) oder den Landesförderinstituten über die Hausbank des Endkunden beantragt werden müssen.

Kapitalbedarfsplan

Beschreibung des Kapitalbedarfs des Nachfolgers.

Kreditwürdigkeit

Bonität.

Laufzeit

Vertraglich vereinbarte Zeitspanne, für die ein Geschäft, zum Beispiel ein Kredit, getätigt wird.

Liquidität

Frei verfügbare Zahlungsmittel.

Management-Buy-in

Verkauf eines Unternehmens an unternehmensexterne Personen.

Management-Buy-out

Verkauf eines Unternehmens an bereits im Unternehmen tätige Führungskräfte.

Marktfolge

Aufgrund rechtlicher Anforderungen gibt es in jeder Bank neben dem Vertriebsbereich noch den organisatorisch getrennten Marktfolgebereich. Dieser ist für die objektive Prüfung des vom Vertrieb generierten Kreditgeschäfts zuständig.

Nachrangdarlehen

Bei Nachrangdarlehen tritt der Darlehensgeber im Rang hinter die Forderungen aller übrigen Fremdkapitalgeber zurück.

Rating

Einschätzung der Bonität eines Schuldners, in der Regel ausgedrückt durch eine standardisierte Rating-Note. Ziel ist die möglichst genaue Schätzung der Ausfallwahrscheinlichkeit eines Kreditnehmers binnen Jahresfrist. Ratings werden sowohl bankintern im Zuge eines Kreditvergabe- prozesses als auch – zum Beispiel bei börsennotierten Unternehmen oder bezogen auf einzelne Anleihen – durch Rating-Agenturen ermittelt.

Refinanzierungskosten

Kosten der Bank, um sich für eigene Geschäfte, insbesondere für Kredite an Kunden, selber mit den erforderlichen Zahlungsmitteln einzudecken.

Rendite

Die Rendite misst die Verzinsung des eingesetzten Kapitals. Sie wird als Verhältnis zwischen Ertrag und eingesetztem Kapital ermittelt.

Rentabilitätsvorschau

Geplante Einnahmen und Ausgaben des zu übernehmenden Unternehmens (in der Regel für die nächsten drei Jahre).

Rentenzahlung

Während die Leibrente mit dem Tod des Empfängers erlischt, wird bei einer Zeitrente die Laufzeit fest vereinbart.

Risikokosten

Kosten der Bank, die durch Kreditausfälle oder zur Vorsorge für eventuelle Kreditausfälle entstehen.

Sicherheiten

Rechte, die der Bank vom Kreditnehmer eingeräumt werden, um ihr bei eventuellen Ausfällen die Möglichkeit zu

geben, leichter ihre Forderungen beizutreiben. Kreditsicherheiten werden unterschieden in Personensicherheiten (zum Beispiel Bürgschaft) und Sachsicherheiten (zum Beispiel Grundschuld). Sicherheiten reduzieren grundsätzlich die erwarteten Verluste, die eine Bank bei einem Ausfall hinnehmen muss.

Softfacts

Risikofaktoren, die jedoch nicht ohne weiteres messbar sind. Häufig handelt es sich hierbei um Einschätzungen der „Qualität“ bestimmter unternehmensinterner Faktoren wie zum Beispiel Management, Mitarbeiter, Produktion, Vertrieb und Beziehungen des Unternehmens zu seiner Umwelt bzw. zu seinem Marktumfeld.

Substanzwertverfahren

Der Substanzwert eines Unternehmens wird ermittelt als die Summe der im Unternehmen vorhandenen Vermögensgegenstände abzüglich der Schulden des Unternehmens.

Verkäuferdarlehen

Darlehen des bisherigen Unternehmers an den Nachfolger.

Zins, Zinssatz

Preis für die Überlassung von Kapital in Prozent pro Jahr, bezogen auf die jeweils geschuldete Kreditsumme.

fokus | unternehmen

fokus|unternehmen ist eine Publikationsreihe des Bankenverbandes in Kooperation mit dem Bundesverband der Deutschen Industrie, dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag, dem Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen, dem Verband Deutscher Bürgschaftsbanken, dem Verband Die Familienunternehmer und dem Zentralverband des Deutschen Handwerks mit dem Ziel, das Finanzwissen kleinerer und mittlerer Unternehmen zu verbessern. In dieser Reihe sind bisher erschienen:



Energieeffizienz finanzieren
Berlin, Dezember 2015



Basel III – die Folgen für den Mittelstand
Berlin, Mai 2013



Absicherungsinstrumente
Berlin, September 2015



SEPA – der Countdown läuft
Berlin, April 2013



Financing foreign trade
Berlin, Januar 2015



Alternativen zum Kredit
Berlin, Juli 2012



Working Capital Management
Berlin, Dezember 2014



Gründungsfinanzierung
Berlin, November 2010



Öffentliche Förderung
Berlin, November 2014



Rating
Berlin, September 2010



Langfristfinanzierung
Berlin, Oktober 2014



Kreditverträge
Berlin, August 2010



Verhinderung von Geldwäsche
Berlin, Dezember 2013



Vorbereitung auf das Bankgespräch
Berlin, Juli 2010



Außenhandelsfinanzierung
Berlin, Oktober 2013

Alle Publikationen können unter bankenverband.de als PDF-Datei heruntergeladen werden.
Stand: Juli 2016.



Impressum

Herausgeber	Bundesverband deutscher Banken e. V. Postfach 04 03 07, 10062 Berlin
Verantwortlich	Iris Bethge
Druck	PieReg Druckcenter Berlin
Gestaltung	doppel:punkt redaktionsbüro janet eicher, Bonn
Fotos	Harry Schnitger
Gedruckt	Juli 2016

Als Beirat haben Experten die Arbeit an dieser Publikation mit Ideen und Anregungen unterstützt. Hierfür danken wir herzlich:

Michael Alber

Geschäftsführer
Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen

Dr. Alexander Barthel

Leiter der Abteilung Wirtschafts- und Umweltpolitik
Zentralverband des Deutschen Handwerks

Dr. Christian Fahrholz

Leiter des Referats Geld und Währung, Unternehmensfinanzierung, Unternehmenssicherung
Deutscher Industrie- und Handelskammertag

Stephan Jansen

Geschäftsführer
Verband Deutscher Bürgschaftsbanken

Albrecht von der Hagen

Geschäftsführer
Die Familienunternehmer

Fabian Wehnert

Abteilungsleiter Mittelstand und Familienunternehmen
Bundesverband der Deutschen Industrie

So erreichen Sie den Bankenverband



Per Post:

Bundesverband deutscher Banken
Postfach 040307
10062 Berlin



Per Telefon:

+49 30 1663-0



Per Fax:

+49 30 1663-1399



Per E-Mail:

bankenverband@bdb.de



Im Internet:

bankenverband.de
unternehmen.bankenverband.de



Scannen Sie diesen QR-Code
für weitere Publikationen der
Reihe fokus|unternehmen.

Social Media:



twitter.com/bankenverband



youtube.com/user/bankenverb



flickr.com/photos/bankenverband

