

UNTERNEHMENSNACHFOLGE FINANZIEREN



Berlin, Februar 2012

Inhalt

Zu einer erfolgreichen Unternehmensnachfolge gehört, dass der Übergang vom Unternehmer rechtzeitig geplant und vom Nachfolger passgenau finanziert wird. Diese Ausgabe von fokus:unternehmen informiert Sie über die verschiedenen Aspekte der Nachfolgeplanung sowie die mit dem Erwerb eines Unternehmens verbundenen Kapitalbedarfe und deren Finanzierung. Sie kann jedoch die individuelle, persönliche Beratung nicht ersetzen.

Allgemeine Erläuterungen zum Bankgeschäft – in den fokus:unternehmen-Ausgaben zur Gründungsfinanzierung, zum Bankgespräch, zu Kreditverträgen und zum Rating – gelten natürlich auch für die Unternehmensnachfolge.

I. Unternehmensnachfolge: Gründe und Übergabeformen **4**

Nach Berechnungen des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn müssen in den kommenden Jahren jährlich über 20.000 Familienunternehmen den Übergang auf einen Nachfolger bewältigen. Der häufigste Übergabegrund ist dabei das Erreichen des Ruhestandsalters des Eigentümers.

Für die Unternehmensnachfolge gibt es unterschiedliche Lösungen. Steht kein familieninterner Nachfolger zur Verfügung, kann das Unternehmen verkauft werden: an unternehmensexterne Personen, an bereits im Unternehmen tätige Führungskräfte oder an ein anderes Unternehmen.

II. Planung der Unternehmensnachfolge **5**

Für die Unternehmensnachfolge sind aus Sicht des bisherigen Unternehmers zwei unterschiedliche Planungen erforderlich: erstens eine Planung für den geordneten Übergang des Unternehmens und zweitens eine Notfallplanung, die bei unerwarteten Umständen zum Tragen kommt.

Aber auch der Nachfolger sollte sich insbesondere im Rahmen einer Finanzplanung über die anstehenden finanziellen Herausforderungen der Unternehmensübernahme und des damit verbundenen Investitionsbedarfs im Klaren sein.

III. Unterstützung durch Beratung	8
<p>Die an einer Unternehmensnachfolge beteiligten Parteien benötigen häufig externe Unterstützung bei der Planung und Umsetzung der Nachfolge. Denn die konkrete Ausgestaltung der Unternehmensnachfolge ist ein komplexer Vorgang.</p> <p>Es existieren zahlreiche Beratungsangebote, die von der wirtschaftlichen Vorbereitung über die Finanzierung bis hin zu rechtlichen und steuerlichen Fragen reichen.</p>	
IV. Was ist zu finanzieren	10
<p>Für den Nachfolger ist der Erwerb des Unternehmens aufgrund des zu zahlenden Kaufpreises in der Regel mit einem hohen Kapitalbedarf verbunden. Der Kaufpreis kann einmalig, als Rente oder in Raten 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.</p>	
V. Finanzierungslösungen für den Nachfolger	13
<p>Als Finanzierungsmöglichkeiten stehen grundsätzlich Eigen- und Fremdkapital zur Verfügung. Die Eigenkapitalbasis bilden eigene Mittel und Beteiligungskapital. Als Fremdkapital kommen Bankdarlehen, Verkäuferdarlehen und Förderkredite in Betracht.</p>	
VI. Finanzierungsentscheidung aus Sicht der Bank	17
<p>Vor der Vergabe von Krediten ist eine genaue Kreditprüfung des Unternehmens und des Nachfolgers erforderlich. Denn in der Regel verleihen Banken kein eigenes Geld, sondern nehmen diese Mittel von Kunden oder am Kapitalmarkt auf. Die Rückzahlung an ihre Gläubiger müssen die Banken deshalb jederzeit sicherstellen können.</p>	
VII. Empfehlungen zur weiteren Vertiefung	19
VIII. Glossar	22

I. Unternehmensnachfolge: Gründe und Übergabeformen

Über 95 % aller deutschen Unternehmen sind in Familienhand. Nach Hochrechnungen des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn müssen sich knapp 90.000 von diesen Familienunternehmen in den nächsten vier Jahren mit der Frage der Nachfolge beschäftigen. Der Eintritt des Inhabers in den Ruhestand ist mit 86 % der häufigste Grund für die Übergabe des Unternehmens, gefolgt vom Tod des Unternehmers (10 %) oder von Krankheiten (4 %).

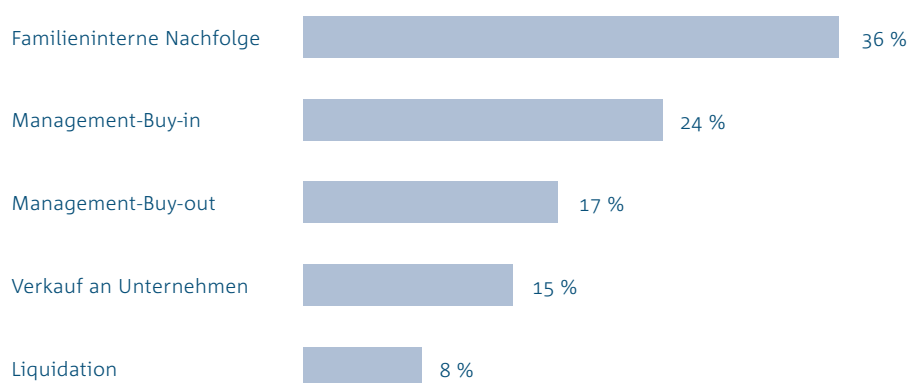
Für die Unternehmensnachfolge gibt es unterschiedliche Möglichkeiten. In den meisten Fällen wird das Unternehmen innerhalb der Familie – in der Regel als Schenkung – übertragen. Eine andere Möglichkeit ist der Verkauf innerhalb der Familie, etwa wenn die Altersversorgung des bisherigen Unternehmers nicht auf andere Weise sichergestellt ist, entferntere Verwandte die Nachfolge antreten oder die steuerlichen Belastungen größer sind als die Finanzierungskosten eines Verkaufs.

Die Übertragung innerhalb der Familie scheitert jedoch zunehmend daran, dass es keine Nachkommen gibt oder diese nicht (oder noch nicht) zu einer Übernahme bereit sind. Soll das Unternehmen dennoch im Besitz der Familie bleiben, bietet sich die Verpachtung des Unternehmens oder die Einsetzung eines Fremdgeschäftsführers an.

Möglichkeiten der Nachfolge außerhalb der Familie sind der Verkauf an unternehmensfremde Personen (Management-Buy-in), an bereits im Unternehmen tätige Führungskräfte (Management-Buy-out) oder an ein anderes Unternehmen.

Abbildung 1

Formen der Unternehmensübertragung



Quelle: DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge 2011.

II. Planung der Unternehmensnachfolge

Aus Sicht des Inhabers

Unternehmensübergaben aus Altersgründen sind vorhersehbar und lassen sich daher gut planen. Vor allem kann bei einer frühzeitigen Regelung die Übergabe nach eigenen Vorstellungen gestaltet werden. Eine Nachfolgeplanung sollte schriftlich fixiert sein und folgende Maßnahmen beinhalten:

Checkliste für Aktivitäten im Übergabeprozess

- Anforderungsprofil des potenziellen Nachfolgers erstellen
- Geeignete Nachfolgelösung prüfen und auswählen
- Rechtliche und steuerliche Aspekte der Übergabe klären
- Unternehmenswert ermitteln
- Unternehmen auf die Übergabe vorbereiten
- Private Altersvorsorge und Anlagemöglichkeiten für den Verkaufserlös prüfen

➤ **Tipp:** Experten empfehlen, mindestens fünf bis zehn Jahre für den gesamten Prozess der Unternehmensübergabe einzuplanen.

Auch für geplante Finanzierungen ist eine sorgfältige Nachfolgeplanung von Vorteil. Denn Banken bewerten es bei Finanzierungsentscheidungen positiv, wenn Nachfolgeregelungen frühzeitig geplant und umgesetzt werden.

Neben der systematischen Nachfolgeplanung für den geordneten Übergang des Unternehmens sollte auch eine Notfallplanung erstellt werden, die bei unerwarteten Umständen wie Krankheit, Unfall oder Tod des Unternehmers zum Tragen kommt. Diese sollte jährlich aktualisiert und der Hausbank kommuniziert werden sowie Unterlagen für folgende Punkte enthalten:

Checkliste für die Erstellung eines Notfallkoffers

- Stellvertretung
- Vollmachten
- Bankkonten
- Kreditverträge
- Gesellschafter- und Mietverträge
- Versicherungen
- Liste mit Anschriften des Rechtsanwalts, Notars, Steuerberaters, Bankberaters
- Liste/Adressen der wichtigsten Lieferanten und Kunden
- Aufbewahrung wichtiger Unterlagen, Passwörter, Schlüssel des Unternehmens

Aus Sicht des Nachfolgers

Bei der Übernahme eines Unternehmens steht der Nachfolger vor einer gründungsähnlichen Herausforderung, die einer genauen Planung bedarf. Zunächst sollte das Vorhaben detailliert anhand eines Businessplans beschrieben und die wichtigsten betrieblichen Kennziffern und Daten erläutert werden.

➤ **Tipp:** Legen Sie im Businessplan plausibel dar, wer Sie sind, welche Ziele Sie haben und warum Sie das Unternehmen übernehmen möchten. Zeigen Sie Ihre Vision des Unternehmens auf.

➤ **Tipp:** Grundsätzlich gilt: Je besser die Unternehmensübernahme vorbereitet ist, desto leichter lässt sie sich auch finanzieren.

Die Finanzplanung ist ein wesentlicher Bestandteil des Businessplans. Denn sie ist eine wichtige Grundlage für das Gespräch mit der Bank und deren Kreditentscheidung. Sie besteht aus verschiedenen Einzelplänen wie der Rentabilitätsvorschau und dem Kapitalbedarfsplan.

Abbildung 2

Rentabilitätsvorschau

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Umsatzerlöse	€	€	€
- Wareneinsatz	€	€	€
= Rohertrag	€	€	€
+ sonstige Erträge	€	€	€
- Personalkosten	€	€	€
- Unternehmerlohn	€	€	€
- Nettokaltmiete/Raumnebenkosten	€	€	€
- Betriebssteuern	€	€	€
- Versicherungen/Beiträge	€	€	€
- Fahrzeugkosten	€	€	€
- Werbekosten	€	€	€
- Abschreibungen	€	€	€
- Reparatur/Instandhaltung	€	€	€
- Buchführungskosten	€	€	€
- Leasingbeiträge	€	€	€
- sonstige Kosten	€	€	€
= Betriebsergebnis	€	€	€
- Zinsen	€	€	€
- Steuern	€	€	€
= Jahresergebnis	€	€	€

Die Rentabilitätsvorschau hilft dem Nachfolger zu überprüfen, ob er durch die Übernahme überhaupt ausreichend Gewinne erwirtschaften kann.

Die Kapitalbedarfsplanung dagegen gibt einen Überblick über die Höhe der erforderlichen finanziellen Mittel, um die Übernahme bewältigen zu können. Dabei müssen neben Kaufpreis und Transaktionskosten (Beratungskosten, Steuern etc.) auch finanzielle Mittel für die Weiterführung (Betriebsmittel) und den langfristigen Fortbestand des Unternehmens (Investitionen) in ausreichender Höhe berücksichtigt werden.

Denn viele Nachfolger nehmen Veränderungen im Unternehmen vor. Für den Austausch veralteter Maschinen beispielsweise fallen Ersatzinvestitionen an, die finanziert werden müssen, oder der Aufbau neuer Geschäftsfelder erfordert Erweiterungsinvestitionen. Zudem entsteht durch die Erweiterung ein zusätzlicher Betriebsmittelbedarf, der zu finanzieren ist.

Abbildung 3

Kapitalbedarfsplan

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

III. Unterstützung durch Beratung

Die Unternehmensübergabe ist für den Unternehmer in der Regel ein einmaliges und einschneidendes Ereignis, für das noch keine Erfahrungen vorliegen. Auch die potenziellen Nachfolger unterschätzen oftmals die Vielschichtigkeit und wichtige Einzelaspekte der Übernahme.

Die Planung und Umsetzung der Unternehmensnachfolge erfordert daher die Zusammenarbeit mit Experten. Die Nachfolgeberatung umfasst in der Regel folgende Themen, für die spezialisierte Berater zur Verfügung stehen:

Thema	Experte
Allgemeine Informationen	Kammern, Fachverbände
Testament des Unternehmers	Rechtsanwalt, Notar
Rechtliche Aspekte der Übergabe	Rechtsanwalt, Notar
Steuerliche Aspekte der Übergabe	Rechtsanwalt, Steuerberater
Unternehmenswert	Sachverständiger, Kammern, Steuerberater
Finanzierungsmöglichkeiten für den Nachfolger	Bankberater, Kammern
Fördermittel für die Finanzierung der Nachfolge	Bankberater, Kammern
Private Altersvorsorge des Unternehmers	Bankberater
Anlagemöglichkeiten für den Verkaufserlös	Bankberater

➤ Tipp: Informationen, die ganz konkret Ihr Vorhaben betreffen, erhalten Sie nur in einer persönlichen Beratung.

Eine wichtige Orientierungshilfe bei der Planung und Umsetzung der Nachfolge sind die Industrie- und Handelskammern, die Handwerkskammern sowie für Nachfolgen in den Freien Berufen die jeweils zuständigen Kammern. Sie bieten Unternehmern und potenziellen Nachfolgern umfassende Informationen zu grundlegenden Fragen der Unternehmensnachfolge.

Darüber hinaus unterstützen die Kammern die Zusammenführung von Unternehmern und potenziellen Nachfolgern, zum Beispiel über die Unternehmensnachfolgebörse *nexxt-change* (www.nexxt-change.org). Viele Kammern bieten zudem die Moderation des Nachfolgeprozesses durch speziell geschulte Moderatoren an.

➤ Tipp: Nachfolgern können durch die Beratung bei der Vor- und Nachbereitung ihres Vorhabens Kosten entstehen, die möglicherweise zuschussfähig sind. Eine Übersicht über die Zuschüsse zu den

Beratungskosten erhalten Sie auf www.nexxt.org → Themen und Texte → Finanzierung → Förderprogramme → Beratungszuschüsse.

Da bei Nachfolgefinanzierungen Bankdarlehen eine große Rolle spielen, sind Banken bei Finanzierungsfragen der erste Ansprechpartner für den Nachfolger. Verschiedene Banken verfügen über spezialisierte Teams zur Begleitung der Nachfolge. Denn beim Aufbau einer Nachfolgeregelung sind ebenfalls mögliche Interessengegensätze der Beteiligten zu berücksichtigen.

Aber auch für den bisherigen Unternehmer ist der Bankberater ein wichtiger Ansprechpartner. Denn durch die Übergabe des Unternehmens ergeben sich neue finanzielle Möglichkeiten und Herausforderungen. So verliert der bisherige Unternehmer nach der Übergabe seines Unternehmens sein regelmäßiges Erwerbseinkommen.

Bei einem Verkauf seines Unternehmens kann er jedoch unter Umständen ein beträchtliches Vermögen realisieren. Legt er den Verkaufserlös optimal an, kann er auch weiterhin über ein ausreichendes Einkommen verfügen. In den Fällen, in denen nicht mit einem entsprechenden Verkaufserlös zu rechnen ist, sollte schon frühzeitig eine Altersvorsorge aufgebaut werden.

Über die Finanzierung und Beratung zu Förderprogrammen sowie Vermögens- und Vorsorgeplanung hinaus vermitteln zahlreiche Banken auch Rechtsanwälte und Steuerberater. Denn bei einer Unternehmensnachfolge sind in der Regel bestehende Verträge zu ändern oder neu abzuschließen und steuerliche Detailfragen zu klären.

Tip: Wegen der Komplexität gesellschafts- und steuerrechtlicher Aspekte einer Unternehmensnachfolge empfiehlt es sich immer, einen Rechtsanwalt und einen Steuerberater aufzusuchen. Darüber hinaus können insbesondere bei der Übergabe von Immobilien notarielle Beurkundungen erforderlich sein.

Außerdem stellen viele Banken selbst Kontakte zwischen Unternehmern und potenziellen Nachfolgern her. Unabhängig davon verfügen einige Banken über eine hauseigene Unternehmensbörse.

„nexxt“ Initiative Unternehmensnachfolge

Die „nexxt“ Initiative Unternehmensnachfolge ist eine gemeinsame Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, der Kreditanstalt für Wiederaufbau sowie von Vertretern von Verbänden, Institutionen und Organisationen der Wirtschaft, des Kreditwesens und der Freien Berufe. Ziel der „nexxt“-Partner ist es, ein günstiges Klima für den unternehmerischen Generationswechsel in Deutschland zu schaffen.

IV. Was ist zu finanzieren?

Kaufpreis

Soll das Unternehmen durch einen Verkauf übergeben werden, müssen sich Unternehmer und Nachfolger auf einen Preis einigen. Dies kann durch unterschiedliche Auffassungen über die richtige Höhe erschwert werden. So wird der Unternehmer den Preis relativ hoch ansetzen, weil der Verkaufserlös in der Regel einen Großteil seiner finanziellen Absicherung nach der Übergabe darstellt und er eine emotionale Prämie für sein Lebenswerk verlangt.

Der Nachfolger wird jedoch von wesentlich niedrigeren Preisvorstellungen ausgehen. Denn Zins- und Tilgungsbelastung durch die Finanzierung der Übernahme sind auch langfristig zu erwirtschaften. Darüber hinaus stellen unterschiedliche Käufergruppen unterschiedliche Überlegungen bei ihren Preisermittlungen an. So wird ein bestehendes Management oder ein strategischer Investor – zum Beispiel ein Wettbewerber – tendenziell einen höheren Preis zahlen müssen als ein Familienmitglied.

Bevor sich auf einen Kaufpreis geeinigt wird, sollte daher zunächst ein Bewertungsverfahren ausgewählt werden. Zur Bestimmung des Unternehmenswertes stehen verschiedene Methoden zur Verfügung. Die Ermittlung des Unternehmenswertes ist jedoch häufig umstritten. Denn es gibt keinen objektiven Unternehmenswert.

Verfahren zur Ermittlung des Unternehmenswertes

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 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 und den „AWH-Standard – Unternehmensbewertung im Handwerk“ des Zentralverbandes des deutschen Handwerks. Der AWH-Standard stellt eine Modifikation des IDW-Standards dar, ohne dessen wesentliche Grundkonzeption zu verändern.

Das geeignete Wertermittlungsverfahren hängt insbesondere von Branche, Rechtsform und Größe des Unternehmens ab. Darüber hinaus leitet sich zum Beispiel der Wert der Praxis eines Freien Berufes regelmäßig von dem persönlichen Einsatz des Praxisinhabers ab.

➤ Tipp: Zu welchem Preis ein Unternehmen verkauft wird, liegt allein im Ergebnis der Verhandlungen zwischen Unternehmer und Nachfolger. Das Ergebnis eines Bewertungsgutachtens kann nur eine Orientierung sein.

Der Kaufpreis kann als Einmal-, Renten- oder Ratenzahlung vereinbart werden. Bei der Einmalzahlung erhält der bisherige Unternehmer den Kaufpreis sofort und ist nicht abhängig vom weiteren wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens. Gleichzeitig ist aber der Kapitalbedarf für den Nachfolger bei dieser Zahlungsvereinbarung am größten.

Ein Unternehmen kann auch gegen eine Rentenzahlung an den bisherigen Unternehmer veräußert werden. Bei der Rentenzahlung ist zwischen Leib- und Zeitrenten zu unterscheiden. Während die Leibrente mit dem Tod des Empfängers erlischt, wird bei einer Zeitrente die Laufzeit fest vereinbart. Bei einer Ratenzahlung stundet der Unternehmer dem Nachfolger den Kaufpreis. Der Nachfolger erhält die Möglichkeit, den Kaufpreis nach und nach zu bezahlen.

➤ Tipp: Verkaufen Sie Ihr Unternehmen gegen wiederkehrende Leistungen in Form von Renten oder Raten, sollten Sie Ihre Forderungen über eine Grundschuld, eine Bankbürgschaft oder einen Eigentumsvorbehalt umfassend absichern.

Steuern

Darüber hinaus können Unternehmer und deren Nachfolger mit erheblichen Steuerbelastungen konfrontiert werden. Mögliche Steuerarten sind dabei Erbschaft- und Schenkungsteuer, Einkommensteuer sowie Grunderwerbsteuer, die je nach Form der Unternehmensübertragung zu entrichten sind.

Aus der unentgeltlichen Übertragung eines Unternehmens durch Vererbung oder Schenkung erwachsen insbesondere erbschafts- und schenkungssteuerliche Konsequenzen für den Nachfolger. Eine entgeltliche Übertragung eines Unternehmens in Form eines Verkaufs geht in der Regel mit einer Belastung des bisherigen Unternehmers durch die Einkommensteuer und seines Nachfolgers durch die Grunderwerbsteuer einher.

Investitionen/zusätzliche Betriebsmittel

Neben dem Kaufpreis, Beratungskosten, Steuern etc. sollten bei der Finanzierung ebenfalls Mittel für die Weiterführung (Betriebsmittel) sowie den langfristigen Fortbestand des Unternehmens (Investitionen) in ausreichender Höhe berücksichtigt werden.

Sonstiges

Bei familieninternen Unternehmensnachfolgern kann ein Finanzierungsbedarf auftreten, wenn die Altersversorgung des Unternehmers und/oder seiner Angehörigen nicht durch sonstiges Vermögen sichergestellt ist. Dann sollte gewährleistet sein, dass diese durch wiederkehrende Zahlungen versorgt sind. Darüber hinaus sind gegebenenfalls weitere Erben auszuführen.

V. Finanzierungslösungen für den Nachfolger

Das Finanzierungskonzept von Nachfolgeregelungen sollte neben dem zu zahlenden Kaufpreis auch den laufenden Kapitalbedarf des Unternehmens und den Kapitalbedarf für notwendige Ersatz- und Neuinvestitionen abdecken. So sind oftmals für den Austausch veralteter Maschinen Ersatzinvestitionen und den Aufbau neuer Geschäftsfelder Erweiterungsinvestitionen zu finanzieren. Gleichzeitig entsteht durch die Erweiterung ein zusätzlicher Betriebsmittelbedarf.

➤ Tipp: Beziehen Sie den bisherigen Unternehmer in Ihre Finanzierungsplanung mit ein, damit keine Erwartungen aufgebaut werden, die nicht finanzierbar sind.

Grundsätzlich besteht die Möglichkeit der Finanzierung einer Übernahme aus Eigenmitteln des Nachfolgers, nachrangigen Darlehen des bisherigen Unternehmers (Verkäuferdarlehen) und einer Bankfinanzierung kombiniert mit Förderdarlehen. Die Gewichtung der einzelnen Finanzierungsinstrumente ist jedoch von Nachfolge zu Nachfolge unterschiedlich.

Abbildung 4

Kapitalbedarfe und Finanzierungslösungen

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

➤ Tipp: Entwickeln Sie in enger Zusammenarbeit mit Ihrem Bankberater die für Sie optimale Finanzierung.

Die Auswahl der Finanzierungsinstrumente ist unter anderem davon abhängig, ob der Nachfolger ein Einzelunternehmen, eine Personen- oder eine Kapitalgesellschaft ist. So ist zum Beispiel Beteiligungskapital nur als Finanzierungsinstrument nutzbar, wenn der Nachfolger eine Personen- oder Kapitalgesellschaft ist. Förderdarlehen der KfW können dann Bestandteil der Finanzierung sein, wenn werthaltige Vermögenswerte eines Unternehmens gekauft werden.

Die einzelnen Finanzierungsinstrumente beeinflussen sich dabei gegenseitig. Beteiligungskapital und Bankdarlehen ergänzen sich zum Beispiel, weil Beteiligungskapital als Eigenkapital die Haftungskapitalbasis verstärkt und neue Bankdarlehen leichter aufgenommen werden können.

Gleiches trifft für die Aufnahme nachrangiger Darlehen zu. Denn bei einer Insolvenz erhält der Darlehensgeber erst sein Kapital zurück, wenn alle anderen Kreditgeber ihre Forderungen befriedigt haben. Nachrangdarlehen verstärken deshalb die wirtschaftliche Eigenkapitalbasis und erleichtern den Zugang zu weiteren Finanzierungsinstrumenten.

➔ **Tipp:** Wichtig ist, dass alle Finanzierungskomponenten eine Struktur ergeben, die der Nachfolger auch tragen kann.

Eigene Mittel/Beteiligungskapital

Die Basis der Finanzierung bilden in der Regel eigene Mittel, die der Nachfolger selbst einbringt. Dabei kann es sich auch um Mittel handeln, die der Nachfolger selber kreditfinanziert.

➔ **Tipp:** In der Regel sollte ein Nachfolger etwa 15 bis 20 % des Kaufpreises als Eigenkapital zur Verfügung haben. Bei einem höheren Kaufpreis ist auch ein geringerer Anteil möglich.

Eine weitere Möglichkeit zur Beschaffung von Eigenkapital für nachfolgebedingte Finanzierungen 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 an der Wertsteigerung der Unternehmensanteile.

Darüber hinaus beteiligen sich insbesondere mittelständische Beteiligungsgesellschaften (MBGn) 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.

Nachrangiges Verkäuferdarlehen

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 solche 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.

Bankdarlehen

Bei der Nachfolgefiananzierung können Bankdarlehen 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 aus der Unternehmung, um den Kapitaldienst (Zinsen und Tilgung) zu erwirtschaften.

➤ Tipp: In der Regel sollte ein Nachfolger den Kreditanteil zur Finanzierung des Kaufpreises nach vier bis sieben Jahren zurückzahlen.

➤ Tipp: 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.

Mit einem Betriebsmittelkredit werden die laufenden Ausgaben des Unternehmens finanziert. In der Regel gehören Kontokorrent- und Avalkredite zu dieser Finanzierungsform. Bei einem Kontokorrentkredit räumt das Kreditinstitut eine Kreditlinie ein, bis zu der der Kreditnehmer verfügen kann. Bei einem Avalkredit dagegen übernimmt die Bank eine Haftung in Form von Bürgschaften oder Garantien.

Der Kreditzins ist von verschiedenen Komponenten abhängig. Dazu zählen unter anderem die Refinanzierungskosten, die Eigenkapitalkosten und der administrative Aufwand, aber auch die Risiken der Kreditvergabe (Risikokosten) beeinflussen die Kalkulation der Bank. Die Refinanzierungskosten und der administrative Aufwand der Bank sind vom Kreditnehmer nicht oder nur bedingt beeinflussbar.

Die Eigenkapitalkosten der Bank hängen unter anderem von der aufsichtsrechtlichen Eigenkapitalbelastung der Bank nach den Vorschriften von Basel II – und ab 2013 durch Basel III – ab. Die Eigenkapitalbelastung wird durch das Risikogewicht des Kredits bestimmt, das nach den Baseler Vorschriften entweder pauschal für verschiedene Kreditnehmergruppen festgelegt oder in Abhängigkeit von den wirtschaftlichen Verhältnissen des Kreditnehmers und der Werthaltigkeit der gestellten Sicherheiten ermittelt werden kann.

➤ Tipp: Je besser die Bonität und je werthaltiger die Besicherung ist, desto weniger Eigenkapital muss die Bank für den ausgereichten Kredit vorhalten. Das wirkt sich in der Regel günstig auf Ihre Kreditkonditionen aus.

Die Risikokosten sollen den erwarteten Verlust aus einem Kreditgeschäft decken. Die Höhe der Risikokosten wird deshalb von den wirtschaftlichen Verhältnissen des Kreditnehmers, von der Art und Höhe der Besicherung sowie von der Laufzeit und von den Tilgungsmodalitäten der Finanzierung beeinflusst.

Förderdarlehen

Bankdarlehen können durch Förderkredite der Landesförderinstitute und der KfW ergänzt werden. Nachfolger eines Unternehmens genießen dabei in den Förderprogrammen dieselben Vorteile wie Unternehmensgründer. Die Vergabe der Förderkredite erfolgt nach dem Hausbankprinzip, indem die Nachfolger die Förderungen bei ihrer Bank beantragen.

➤ Tipp: 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 bewilligt werden.

Nach einer normalen bankmäßigen Prüfung gibt die Hausbank den Antrag an das Förderinstitut weiter und leitet anschließend den Kredit an den Kunden durch. Gleichzeitig haftet die Hausbank gegenüber dem Förderinstitut 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.

➤ Tipp: Die KfW fördert die Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln im Rahmen einer Unternehmensnachfolge mit dem „Gründerkredit-Universell“ und dem „Unternehmerkredit“.

➤ Tipp: Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie bietet eine umfangreiche Förderdatenbank mit differenzierter Suchfunktion an, mit der Sie sich über passende Angebote und die dazugehörigen Bedingungen informieren können (www.foerderdatenbank.de).

VI. Finanzierungsentscheidung aus Sicht der Bank

Die Beurteilung, ob die Bank sich bei der Finanzierung der Unternehmensübernahme engagiert, ist ein komplexer Vorgang. Schließlich muss die Bank das Risiko in Betracht ziehen, dass sie das verliehene Geld gar nicht oder nur teilweise zurückbekommt.

Wesentliche Kriterien für die Finanzierungsentscheidung der Bank sind die Kreditwürdigkeit sowohl des Unternehmens als auch des Nachfolgers und die zur Verfügung gestellten Sicherheiten. Denn Sicherheiten können im Falle eines Kreditausfalls verwertet werden; dies mindert dann die Verluste der Bank. Verfügt der Nachfolger nicht in hinreichendem Umfang über werthaltige Sicherheiten, besteht die Möglichkeit der Sicherung über eine Bürgschaftsbank.

Bürgschaftsbanken

Bürgschaftsbanken übernehmen Ausfallbürgschaften. Sie sind Kreditinstitute, die von berufsständischen Organisationen der Wirtschaft, Kreditinstituten sowie Versicherungsunternehmen getragen werden. Bürgschaftsbanken stehen nicht miteinander im Wettbewerb und beschränken ihre Tätigkeit auf die mittelständische Wirtschaft in ihrem jeweiligen Bundesland.

➤ Tipp: Im Normalfall beantragt die Bank eine Ausfallbürgschaft. Stellen Sie hierzu einen Antrag mit den banküblichen Unterlagen bei Ihrer Bank. In einigen Bundesländern besteht zusätzlich die Möglichkeit der direkten Beantragung bei der Bürgschaftsbank. Nähere Informationen hierzu erhalten Sie bei der Bürgschaftsbank Ihres Bundeslandes.

Die Bank bedient sich eines sogenannten Ratings, mit dem sie die Kreditwürdigkeit (Bonität) ermittelt. Jede Bank verfügt letztlich über ein individuelles Rating-Verfahren. So setzt sich ein Rating aus „harten“ (quantitativen, sog. „Hardfacts“) und „weichen“ (qualitativen) Faktoren (sog. „Softfacts“) zusammen.

Die harten Faktoren erlauben eine Aussage über die aktuelle Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens. Dabei muss die Bank im Rahmen einer Nachfolgefinanzierung nicht mit Schätzwerten arbeiten, sondern kann aktuelle Unternehmensbilanzen nutzen. Ist das Unternehmen solide aufgestellt, wird auch die Kreditwürdigkeit günstiger ausfallen als bei einer Unternehmensneugründung.

Die weichen Faktoren eines Ratings beziehen sich insbesondere auf die Qualität des Nachfolgers. Merkmale hierfür sind zum Beispiel die persönlichen, fachlichen und unternehmerischen Kompetenzen. Da der Bank jedoch viele dieser Informationen noch nicht vorliegen dürften, wird die Kreditwürdigkeit tendenziell schlechter ausfallen als diejenige des bisherigen Unternehmers.

➤ **Tipp:** Je leichter die Bank das wirtschaftliche Risiko der Kreditvergabe, also die Bonität des Unternehmens und des Nachfolgers sowie die Sicherheiten, beurteilen kann, desto einfacher ist die Kreditentscheidung. Für die Bank sind dabei sowohl Vergangenheitsdaten als auch Planungen des Unternehmens relevant.

➤ **Tipp:** Rating ist ein permanenter Informations- und Meinungsaustausch. Es lohnt daher, sich die Gründe erläutern zu lassen, die zu der konkreten Einschätzung Ihres Nachfolgevorhabens geführt haben. So können Sie erkennen, wie gut Ihr Konzept ist und an welchen Stellen Sie noch nachbessern können.

Wichtig zu wissen ist, dass der Bankberater und selbst die Bank insgesamt bei der Kreditvergabe nicht vollkommen frei entscheiden können. Bei Kreditentscheidung und Risikobewertung müssen strenge gesetzliche Vorschriften eingehalten werden. So muss beispielsweise die Kreditentscheidung von zwei Bereichen gemeinsam getroffen werden, dem Vertrieb und der sogenannten „Marktfolge“.

Während der Vertrieb für den direkten Kontakt zu den Kunden verantwortlich ist, findet in der Marktfolge eine genaue Überprüfung des Kreditantrages statt. Die Marktfolge ist vom Vertrieb organisatorisch streng getrennt, um eine möglichst neutrale Finanzierungsentscheidung zu gewährleisten.

➤ **Tipp:** Finanzierungsanfragen können in der Regel nicht innerhalb weniger Tage entschieden werden. Planen Sie hierfür also ausreichend Zeit ein, wenn Sie ein Unternehmen übernehmen wollen.

VII. Empfehlungen zur weiteren Vertiefung

Die Beurteilung, ob die Bank sich bei der Finanzierung der Unternehmensübernahme engagiert, ist ein komplexer Vorgang.

Unternehmensnachfolge. Die optimale Planung (2011)

Publikation der „nexas“ Initiative Unternehmensnachfolge
www.nexas.org/planungshilfen/index.php

Unternehmensbewertung (2011)

Von Klaus Spreemann; Dietmar Ernst
 ISBN: 978-3-486-58930-6

Förderdatenbank des BMWi

<http://www.foerderdatenbank.de>

Förderangebot auf Bundesebene: Kreditanstalt für Wiederaufbau

www.kfw.de

Förderangebote auf Landesebene

Förderbank	Bürgschaftsbank	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
Baden-Württemberg		
Landeskreditbank Baden-Württemberg L-Bank www.l-bank.de	Bürgschaftsbank Baden-Württemberg www.buergschaftsbank.de	MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg www.mbg.de
Bayern		
LfA Förderbank Bayern www.lfa.de	Bürgschaftsbank Bayern www.bb-bayern.de	BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH www.baybg.de
Berlin		
Investitionsbank Berlin (IBB) www.ibt.de	BBB Bürgschaftsbank zu Berlin-Brandenburg www.buergschaftsbank-berlin.de	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg www.mbg-bb.de

Förderbank	Bürgschaftsbank	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
Brandenburg		
InvestitionsBank des Landes Brandenburg (ILB) www.ilb.de	Bürgschaftsbank Brandenburg www.BBimWeb.de	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg www.mbg-bb.de
Bremen		
Bremer Aufbau-Bank www.bab-bremen.de	Bürgschaftsbank Bremen www.buergschaftsbank-bremen.de	Bremer Unternehmensbeteiligungsgesellschaft www.bug-bremen.de
Hamburg		
Hamburgische Wohnungsbaukreditanstalt (WK) www.wk-hamburg.de	BürgschaftsGemeinschaft Hamburg www.bg-hamburg.de	BTG Beteiligungsgesellschaft Hamburg www.btg-hamburg.de
Hessen		
Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen www.lth.de	Bürgschaftsbank Hessen www.bb-h.de	MBG H Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Hessen www.mbg-hessen.de
Mecklenburg-Vorpommern		
Landesförderinstitut Mecklenburg-Vorpommern www.lfi-mv.de	Bürgschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern www.buergschaftsbank-mv.de	Bürgschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern www.mbm-v.de
Niedersachsen		
Investitions- und Förderbank Niedersachsen NBank www.nbank.de	Niedersächsische Bürgschaftsbank (NBB) www.nbb-hannover.de	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) www.mbg-hannover.de
Nordrhein-Westfalen		
NRW.BANK 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) www.isb.rlp.de	Bürgschaftsbank Rheinland-Pfalz www.bb-rlp.de	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Rheinland-Pfalz (MBG) www.bb-rlp.de/mbg
Saarland		
SIKB Saarländische Investitionskreditbank www.sikb.de	Bürgschaftsbank Saarland www.bbs-saar.de	KBG Saarländische Kapitalbeteiligungsgesellschaft www.kbg-saar.de
Sachsen		
Sächsische Aufbaubank – Förderbank www.sab.sachsen.de	Bürgschaftsbank Sachsen www.bbs-sachsen.de	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Sachsen www.mbg-sachsen.de
Sachsen-Anhalt		
Investitionsbank Sachsen-Anhalt 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 www.ib-sh.de	Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein www.bb-sh.de	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein www.mbg-sh.de
Thüringen		
Thüringer Aufbaubank www.aufbaubank.de	Bürgschaftsbank Thüringen www.bb-thueringen.de	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Thüringen www.mbg-thueringen.de

VIII. 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 II

Als „Basel II“ wird ein international im Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht von 27 Ländern vereinbartes Regelwerk zur Bemessung der für Banken erforderlichen Eigenkapitalausstattung bezeichnet. „Basel II“ ist im Juni 2004 verabredet und über eine europäische Richtlinie und ein deutsches Gesetz umgesetzt worden.

Diese neuen Regeln gelten in Deutschland seit Anfang 2008. „Basel II“ ist stärker risikoorientiert als der Eigenkapitalstandard „Basel I“ aus dem Jahre 1988 und setzt Anreize, die bankinternen Verfahren der Risikomessung und des Risikomanagements zu verfeinern.

Basel III

Basel III bezeichnet das im Dezember 2010 vom Baseler Ausschuss vorgelegte Regelwerk mit verschärften Eigenkapital- und Liquiditätsvorschriften für Banken. Die Europäische Kommission hat im Juli 2011 Entwürfe für eine Richtlinie und eine Verordnung vorgelegt, um das Regelwerk in europäisches Recht umzusetzen. Nach Abschluss des europäischen Gesetzgebungsverfahrens sollen die Regeln ab 2013 in der EU und damit auch in Deutschland gelten.

Beteiligungskapital

Risikokapital ist Eigenkapital, das von externen Kapitalgebern wie Beteiligungsgesellschaften oder Privatpersonen zur Verfügung gestellt wird.

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 beispielsweise 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 von bestimmten 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 Summe der auf einen einheitlichen Zeitpunkt abgezinsten zukünftigen Einnahmeüberschüsse.

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, also 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.

Grundschild

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.

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.

Management-Buy-in

Verkauf eines Unternehmens an unternehmensexterne Personen.

Management-Buy-out

Verkauf eines Unternehmens an bereits im Unternehmen tätige Führungskräfte.

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 Kreditvergabeprozesses als auch – zum Beispiel bei börsennotierten Unternehmen oder bezogen auf einzelne Anleihen – durch Rating-Agenturen ermittelt.

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).

Refinanzierungskosten

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

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 (z. B. Bürgschaft) und Sachsicherheiten (z. B. 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 der 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 Publikation des Bankenverbandes in Kooperation mit dem Bundesverband der Freien Berufe, dem Verband Die Familienunternehmer, dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag, dem Zentralverband des Deutschen Handwerks und dem Verband Deutscher Bürgschaftsbanken mit dem Ziel, das Finanzwissen kleinerer und mittlerer Unternehmen zu verbessern.

Bisher in dieser Reihe erschienen:

- Vorbereitung auf das Bankgespräch
- Kreditverträge
- Rating
- Gründungsfinanzierung
- Öffentliche Förderung
- Folgen von Basel III für den Mittelstand
- Energieeffizienz – Potenziale heben und finanzieren

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

Dr. Alexander Barthel

Leiter der Abteilung Wirtschafts- und Umweltpolitik
Zentralverband des Deutschen Handwerks

Alexandra Böhne

Leiterin des Referats Geld und Währung, Unternehmensfinanzierung, Statistikpolitik
Deutscher Industrie- und Handelskammertag

Albrecht von der Hagen

Geschäftsführer
Die Familienunternehmer

Stephan Jansen

Geschäftsführer
Verband Deutscher Bürgschaftsbanken

Arno Metzler

Hauptgeschäftsführer
Bundesverband der Freien Berufe

IMPRESSUM

Unternehmensnachfolge finanzieren | Februar 2012

Herausgeber: Bundesverband deutscher Banken e.V.
Postfach 040307, 10062 Berlin,
Telefon +49 30 1663-0, Telefax +49 30 1663-1399
Gestaltung: doppel:punkt redaktion

© Bundesverband deutscher Banken e.V.
Der Bankenverband ist die Interessenvertretung der privaten Banken in Deutschland.

So erreichen Sie den Bankenverband



Per Post:

Bundesverband deutscher Banken e.V.
Postfach 040307
10062 Berlin



Per Fax:

+49 30 1663-1399



Per Telefon:

+49 30 1663-0



Per E-Mail:

bankenverband@bdb.de



Im Internet:

www.bankenverband.de

Publikationen der Reihe fokus:unternehmen
erhalten Sie unter:
<https://shop.bankenverband.de>

Abonnieren Sie den ergänzenden Newsletter unter:
www.bankenverband.de/nl-unternehmen