

## 2. DIE FINANZIERUNG DER UNTERNEHMENSÜBERGABE

### DIE VORBEREITUNG

In den allermeisten Fällen kann der Übernehmer oder die Übernehmerin eines Garten-, Landschafts- und Spotplatzbau-Ausführungsunternehmens (GaLaBau-Unternehmen) die Kaufpreissumme nicht auf einen Schlag und aus eigener Kraft aufbringen. Ein Kapitalgeber wird demnach benötigt. Für die Kapitalbeschaffung bieten sich eine Vielzahl von Möglichkeiten an, wobei die Finanzierung über die Hausbank - oft gepaart mit Förderprogrammen der Landesbanken oder der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) - nach wie vor der am häufigsten bestrittene Weg ist. Wer aber auch immer der Kapitalgeber im Einzelfall sein wird, jeder wird eine genaue Vorhabenskonzeption (Businessplan) vom Übernehmer verlangen, welcher eine gut nachvollziehbare Rentabilitätsvor-schau beinhalten muss und aus der die Kapitaldienstfähigkeit ersichtlich wird. Die Übernahme muss demnach genau vorbereitet sein, ehe ein Kapitalgeber angesprochen werden kann.

Bei der Vorbereitung der Unternehmensübernahme sollten Sie in einem ersten Schritt zuerst für sich so viele vorhabensrelevante Informationen zusammentragen wie möglich und diese in eine systematische Form bringen. Wenn Sie dann selbst das Gefühl haben, einen guten Überblick über Ihr Vorhaben zu besitzen, empfiehlt es sich, auf professionelle Beratung zurückzugreifen. Es sei an dieser Stelle darauf hingewiesen, dass die reinen Beratungsleistungen durch diverse staatliche Förderprogramme bezuschusst werden können. Diese Programme sind von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich. Fragen Sie Ihren Berater, welche Zuschüsse in Ihrem konkreten Einzelfall beantragt werden können.

Der tatsächlich benötigte Kapitalbedarf kann demnach nur in einer Businessplanung ermittelt werden, welcher die Zukunft des Unternehmens anhand einer monatsgenauen Planung prognostiziert. Die Businessplanung muss auch eine genaue Beschreibung des Unternehmens beinhalten und dient später als entscheidende Grundlage für die Beantragung der Fremdmittel. Er stellt somit die gesamte unternehmerische Zukunft des Übernehmers dar.

### DER BUSINESSPLAN

#### **Feststellung des tatsächlichen Finanzierungsbedarfs**

Im Rahmen der Übergabeplanung wird der Übernehmer unweigerlich auf das Thema der Übernahme-Finanzierung stoßen, spätestens nachdem eine professionelle Unternehmensbewertung stattgefunden hat und auf Grundlage dieser ein endgültiger Kaufpreis zwischen Übernehmer und Übergeber ausgehandelt wurde. In den meisten Fällen hat der Übernehmer jedoch einen Finanzbedarf, der über die Kaufpreissumme hinausgeht, da beispielsweise nach der Übernahme Investitionen anstehen, Projektvorfinanzierungen notwendig sind und der laufende Betriebsmittelbedarf finanziert werden muss.

Der Businessplan (oder auch Geschäftsplan genannt) muss mindestens einen Planungszeitraum von drei Jahren umfassen und folgendes beinhalten:

- Eine genaue Vorhabensbeschreibung, die den Gegenstand des Unternehmens sowie die Organisationsstrukturen, das Marktumfeld und die Chancen und Risiken der Übernahme umfasst.
- Einen Finanzteil, welcher eingeht auf:
  - die betriebswirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens in der Vergangenheit
  - den Investitionsbedarf im Planungszeitraum
  - einmalig anfallende Gründungskosten im Rahmen der Übernahme (beispielsweise Notar, Beratungskosten etc.)
  - die zukünftige Personalplanung
  - die realistische Umsatzprognose
  - eine Prognose der Gewinn- und Verlustrechnung
  - eine Liquiditätsplanung für den Planungszeitraum
  - die Darstellung einer Planbilanz, aus der die Entwicklung des Eigenkapitals hervorgeht
  - das Profil des Übernehmers mit Darstellung seiner Motivation sowie seinen fachlichen und kaufmännischen Fähigkeiten
- Weiterhin muss der Businessplan einen Vorschlag zur Finanzierungsstruktur des Vorhabens beinhalten, da in der Liquiditätsplanung Zins und Tilgung berücksichtigt sein müssen. Gangbare Finanzierungsmöglichkeiten bieten sich dem Unternehmer viele.

Es sei noch angemerkt, dass die Erarbeitung eines Businessplans immer in Gemeinschaft mit dem Unternehmer und seinem begleitenden Berater erfolgt.

### **Möglichkeiten der Finanzierung – ein Beispiel**

Ein Unternehmer sollte für die Finanzierung in der Regel mindestens 15 % Eigenkapital, bezogen auf die Finanzierungssumme, als Grundvoraussetzung zur Verfügung stellen. Für die Finanzierung des Differenzbetrages ergeben sich dann mehrere Möglichkeiten. Im klassischen Fall kann zur Aufstockung des Eigenkapitals auf bis zu 40 % ein Eigenkapitalhilfedarlehen (ERP-Kapital für Gründung<sup>1</sup>) der KfW beantragt werden, welches mit weiteren Förderdarlehen und/oder Hausbankdarlehen kombiniert werden kann. Ergibt sich beispielsweise ein förderfähiges Investitionsvolumen in Höhe von 1 Mio. Euro, müssen 150.000,- Euro Eigenkapital (15 %) mindestens vorhanden sein. Hierauf aufbauend sollte Nachrangkapital für Unternehmensgründer bei der KfW beantragt werden mit dessen Hilfe das Eigenkapital bilanziell auf maximal 40 % aufgestockt werden kann. Um die dann noch verbleibende Finanzierungslücke von 60 % zu schließen, kann ein ERP-Gründerkredit der KfW (der Universalkredit für Investitionen und Betriebsmittel) mit einem Hausbankdarlehen kombiniert werden.

---

<sup>1</sup> ERP = European Recovery Plan

Die folgende Übersicht fasst die fiktive Übernahme-Finanzierung zusammen:<sup>2</sup>

Finanzierungsbedarf für Kaufpreis und Betriebsmittel in Höhe von 1 Mio. Euro		Euro
1	Eigenkapital in Höhe von 15 %.	150.000
2	ERP-Kapital für Gründung	250.000
3	ERP-Gründungskredit - universell	400.000
4	Hausbankdarlehen	200.000
<b>Summe</b>		<b>1.000.000</b>

Diese Finanzierung scheint auf den ersten Blick einfach zu wirken. In der Realität gibt es jedoch viele Hürden zu überwinden: Die korrekte Kalkulation der Besicherung, die Präsentation der eigenen Unternehmerpersönlichkeit gegenüber dem Banker der Hausbank sowie die souveräne Präsentation Ihres Businessplans usw. Verlassen Sie sich hierbei nicht auf Ihr Glück, sondern nehmen Sie als Übernehmer professionelle Beratung in Anspruch, damit Sie bei einer Bank selbstbewusst auftreten können. Banken vergeben bei Unternehmensverkäufen selbst viel Geld und vergeben gleichsweise hoch risikobehaftete Darlehen. Sie werden demnach nur bei perfekter Vorbereitung einen Kredit vergeben.

### Die Sicherheiten

Im oben dargestellten Fall hat der Übernehmer selbst nicht genügend Sicherheiten, um die Kredite abzusichern. Das ERP-Kapital für Gründung stellt hier das optimale Finanzierungsinstrument dar, da die Darlehen nicht zusätzlich besichert werden müssen. Darüber hinaus besteht zusätzlich die Möglichkeit, Kredite mit Haftungsfreistellungen zu beantragen oder die Besicherung von Darlehen über Landesbürgschaftsbanken bis zu maximal 80 % des Darlehensbetrages. Dies wird im Rahmen der Finanzierungsplanung in den meisten Fällen notwendig werden, da Hausbanken nur selten Darlehen mit hohen ungesicherten Anteilen (= Blankoanteilen) vergeben.

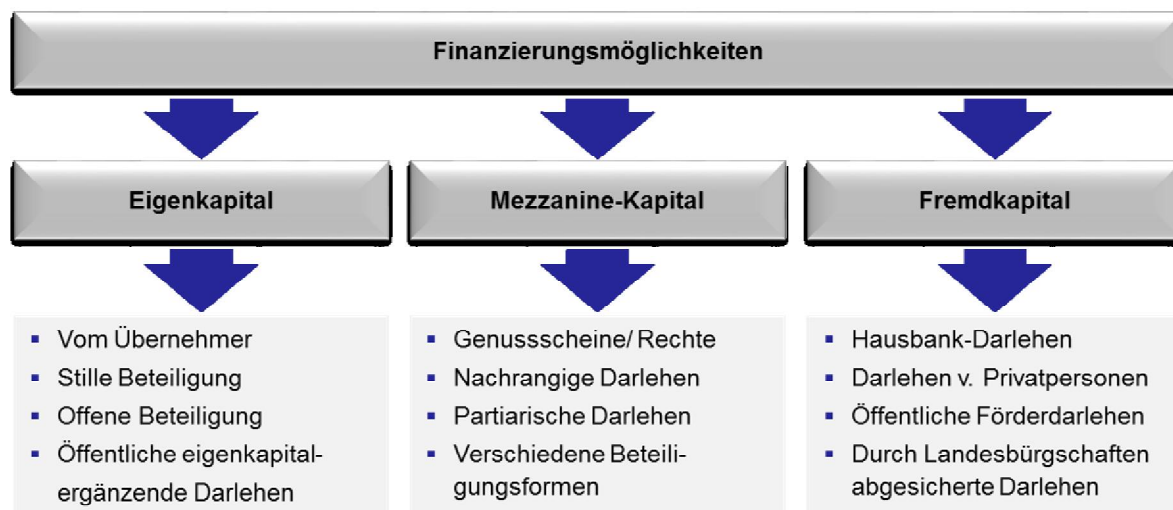
### Die Finanzierungsmöglichkeiten

In der Realität offenbart sich einem Übernehmer ein breites Spektrum an Finanzierungsmöglichkeiten. Neben der Standardvollfinanzierung durch den Übernehmer gibt es andere Gestaltungsvarianten, beispielsweise Renten, Ratenzahlung oder Verkäuferdarlehen. Letztere haben den Vorteil, dass der Übernehmer den Kaufpreis aus dem Cash-Flow bezahlt und der Übergeber damit signalisiert, dass er in den Übernehmer und sein zu übergebendes Unternehmen volles Vertrauen setzt, da er einen Teil des Kaufpreises erst sukzessive ausgezahlt bekommt.

---

<sup>2</sup> Im konkreten Einzelfall muss das bei KfW-Finanzierungen übliche Disagio berücksichtigt werden.

Die folgende Übersicht gibt Aufschluss über alle relevanten Finanzierungsvarianten, die im konkreten Einzelfall in Erwägung gezogen werden können.



Prinzipiell bieten sich dem Unternehmer drei Bereiche der Finanzierung. Neben dem selbst vorhandenen Eigenkapital kann mittels einer Beteiligung Kapital in das Unternehmen eingebracht werden. Das Kapital steht dem Unternehmen dann im vollen Umfang zur Verfügung und wird bilanziell als Eigenkapital ausgewiesen, was die Eigenkapitalquote erhöht und Finanzierungsgespräche mit Banken erleichtert. Anders als beim Darlehen mit festen Konditionen ist der Kapitalgeber am Gewinn beteiligt und trägt ein höheres Risiko, da seine Ansprüche im Falle einer Unternehmensinsolvenz nur nachrangig bedient würden. Das Eigenkapitalhilfeprogramm stellt eine weitere Möglichkeit dar, das bilanziell ausgewiesene Eigenkapital zu erhöhen. Es wird jedoch in Form eines Nachrangdarlehens zu festen Konditionen über einen 15-Jahres-Zeitraum gewährt. Der maximale Darlehensbetrag beläuft sich auf 500.000,- Euro, wobei die Tilgung erst nach dem siebten Jahr beginnt und die Zinsen aufgrund der Subventionierung durch das ERP-Sondervermögen besonders günstig sind.

Das direkte Gegenstück zum Eigenkapital liegt in der Aufnahme von Fremdkapital, zumeist in Form eines Darlehens. Wird das Darlehen von einer Bank gewährt, hängen die Konditionen vom Rating des Unternehmers ab, welches jede Bank im Zuge der Kreditrichtlinien von Basel III<sup>3</sup> individuell erstellt. Hier fließen die Bonität des Unternehmers sowie die zur Verfügung gestellten werthaltigen Sicherheiten ein. Gerade die Verschärfung der Kreditrichtlinien durch Basel II bzw. der reformierten Regelungen nach Basel III macht es für jeden Unternehmer, der auf Fremdkapital angewiesen ist, unabdingbar, einer Bank eine sehr gute Businessplanung vorzulegen.

Letztendlich fasst der Begriff Mezzanine-Kapital alle Mischformen zwischen Eigen- und Fremdkapital zusammen. Hierbei wird in der geläufigsten Variante dem Unternehmen Eigenkapital zur Verfügung gestellt, ohne dass der Kapitalgeber Einflussrechte auf das Unternehmen erhält. Ob das Mezzanine-Kapital in der Bilanz als Eigenkapital (Equity Mezzanine) oder als Verbindlichkeit (Debt Mezzanine) ausgewiesen werden muss, hängt von der konkreten Ausgestaltung ab. Mezzanine-Finanzierungsformen haben in den vergangenen Jahren bei mittelständischen Unternehmen an Bedeutung gewonnen aufgrund der restriktiveren Kreditvergabe der Banken durch Basel II bzw. durch die reformierte Form nach Basel III.

<sup>3</sup> Basel III bezeichnet die Gesamtheit der Eigenkapitalvorschriften, die vom Basler Ausschuss für Bankenaufsicht in den letzten Jahren vorgeschlagen wurden. Die Regeln traten offiziell am 01. Januar 2008 in der Europäischen Union in Kraft. Durch die in der Finanzkrise offengelegten Schwächen der bisherigen Bankenregulierung nach Basel II, war eine Reform notwendig. Seit 2013 löst Basel III schrittweise die Vorläuferregeln von Basel II ab.

## Die Förderprogramme im Einzelnen

Die wesentlichen Förderprogramme für Existenzgründer, die derzeit angeboten werden, sind in der folgenden Übersicht zusammenfassend dargestellt. Alle KfW-Darlehen haben gemeinsam, dass sie nicht direkt bei der KfW, sondern nur über die Hausbank des Übernehmers beantragt werden können.

- **ERP - Kapital für Gründung**

Existenzgründer sowie junge Unternehmen, die noch keine drei Jahre am Markt aktiv sind, können eigenkapitalähnliche Mittel in Form langfristiger Nachrang-Darlehen beantragen (siehe Beispielrechnung oben). Gefördert werden Gründungs- bzw. Investitionsvorhaben sowie Unternehmensübernahmen innerhalb der Unternehmensnachfolge, die eine nachhaltig tragfähige selbstständige Existenz als Haupterwerb erwarten lassen, sei es gewerblich oder freiberuflich.

- **ERP – Gründerkredit**

Hier werden langfristige und zinsgünstige Darlehen für kleine und mittlere Unternehmen sowie Freiberuflern, deren Geschäftsgründung noch keine fünf Jahre besteht, durch die KfW über die Hausbanken des Übernehmers angeboten. Je nach Variante besteht die Möglichkeit, bis zu drei tilgungsfreie Jahre sowie eine bis zu 100 %ige Haftungsfreistellung zu beantragen.

- **KfW – Unternehmerkredit**

Mit dem Unternehmerkredit unterstützt die KfW Existenzgründer mit ausreichender fachlicher und kaufmännischer Qualifikation, mittelständische Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft sowie Freiberufler deren Geschäftsgründung mindestens fünf Jahren zurückliegt mit einem Jahresumsatz von maximal 500 Mio. Euro. Der Kredithöchstbetrag liegt in der Regel bei fünf Mio. Euro bei einem durch die KfW haftungsfreigestellten (50 %) Engagements. Eine Tilgungsfreiheit bis zu drei Jahren ist möglich.

- **ERP – Regionalförderprogramm**

Die KfW bietet für kleine und mittlere Unternehmen sowie Freiberufler, die mindestens fünf Jahre am Markt aktiv sind, das ERP - Regionalprogramm an. Dieses bietet sich im Besonderen bei einer stufenweisen Unternehmensübernahme an. Je nach Darlehenslaufzeit werden dem Übernehmer bis zu drei tilgungsfreie Jahre angeboten. Dieses Programm gilt aber nur für ausgewiesene GRW-Fördergebiete, d.h. für Landstriche und Städte der Bundesrepublik Deutschland, die zur Würdigung der Gemeinschaftsaufgabe zu Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur benannt worden sind.

- **Landesbürgschaften über die Bürgschaftsbanken der Bundesländer**

Die dem jeweiligen Bundesland zugehörige Bürgschaftsbank trägt das Ausfallrisiko der Rückzahlung eines Kredites für das Kreditinstitut in der Regel bis maximal 80 % der Kreditsumme. Das Kreditinstitut selbst muss einen 20 %igen Eigenbehalt akzeptieren. Der maximal zu verbürgende Betrag ist je nach Bundesland unterschiedlich.

- **Bundesland bezogene öffentliche Fördermittel**

Fördermittel können ebenfalls über die Landesbanken beantragt werden. Je nach Bundesland werden unterschiedliche Darlehensvarianten, Beteiligungsprogramme für Existenzgründer, kleine und mittlere Unternehmen sowie für Freiberufler für die Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln angeboten. Dabei unterscheiden sie sich nach Darlehensvolumen, ihrer Laufzeit sowie den tilgungsfreien Jahren etc.

Till Hübner  
(Dipl.-Kfm.)

Eckhold Consultants GmbH

Stand: Februar 2017