



# Finanzspritze kassieren

**Teil 1:** Heft 9  
Die Kinder motivieren

**Teil 2:** Heft 10  
Fördermittel

**Teil 3:** Heft 11  
Unternehmensbewertung

**Teil 4:** Heft 12  
Den Ausstieg gestalten

**Fördergelder.** Bund und Länder unterstützen Jungunternehmer mit günstigen Förderprogrammen. Wie sich Nachfolger eine Finanzierung zu optimalen Konditionen und Bedingungen sichern.

Autorin Eva Neuthinger Fotografen Christian Mader, Bert Bostelmann

**H**andwerksmeister Andreas Benz hat sich viele Jahre darauf vorbereitet, die Firma seines Vaters zu übernehmen. Der 37-Jährige studierte zuerst Betriebswirtschaft, danach absolvierte er noch eine Ausbildung zum Meister für Rohr-, Kanal- und Industrieservice. „Die doppelte Qualifizierung erschien mir für die Führung des Betriebes sehr wichtig“, erklärt

der Geschäftsführer der Benz-Rohrreinigung GmbH & Co. KG in Filderstadt. Das Unternehmen mit derzeit 22 Mitarbeitern hat er Anfang 2013 übernommen. „Die Nachfolge lief allerdings nicht im Wege der vorweggenommenen Erbfolge, da ich noch einen Bruder habe. Mein Vater und ich führten über mehrere Monate Verkaufsverhandlungen, den Betrieb habe ich per Kredit finanziert“, erklärt der Handwerksmeister. Dabei wurde er sowohl von der L-Bank als Förderinstitut als auch von der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg unterstützt. „Außerdem gewährte mir mein Vater noch ein Verkäuferdarlehen“, sagt Benz. Der Jungunternehmer brachte wenig eigene Mittel mit. Die L-Bank gab einen zinsgünstigen Kredit mit einer Laufzeit von rund 15 Jahren aus. Die Bürgschaftsbank übernahm gegenüber der Hausbank eine Haftungsfreistellung. Der Senior gewährte noch ein Verkäuferdarlehen, um das Finanzierungsrisiko breiter zu streuen.

## Zusage nach mehreren Wochen

„Bis wir alle an der Finanzierung beteiligten Partner im Boot hatten und sämtliche Details geklärt waren, vergingen insgesamt rund anderthalb Jahre“, sagt Benz. Im ersten Schritt ließen sich der Senior und der Junior von ihrem Steuerberater sowie den Experten der Handwerkskammer beraten. „Im Nachhinein bewerte ich diese Termine als sehr wichtig. Unser Steuerberater konnte zum Beispiel zwischen meinem Vater und mir gelegentlich vermitteln, wenn unsere Verhandlungen ins Stocken gerieten“, so Benz. Im zweiten Schritt erstellte der Jungunternehmer einen ausführlichen Businessplan, inklusive Investitions- und Liquiditätsplan für die nächsten drei Jahre. Diesen legte er dann der Hausbank vor, die das Vorhaben

## ► Wer Förderprogramme für Nachfolger anbietet

### Mit Kombi-Finanzierung punkten

**Nachfolgefinanzierung ist in den Ländern ein starker Trend: Oft wird hier ein KfW-Kredit mit einem speziellen Länderprogramm verbunden.**

**NRW.Bank.Gründungskredit.** Günstiges Darlehen zur Finanzierung einer Nachfolge, auch mit einer Bürgschaft der Bürgschaftsbank NRW oder einer Haftungsfreistellung der NRW.Bank für die Hausbank. Finanziert wird der Erwerb eines Grundstücks, Betriebs- und Geschäftsausstattung bis hin zur Übernahme eines mittelständischen Unternehmens. Der Mindestkredit liegt bei 25 000 Euro, maximal zehn Millionen Euro. Effektivzins ab einem Prozent.

**Hamburg-Kredit Gründung und Nachfolge.** Die Förderbank gewährt mit der Bürgschaftsgemeinschaft Hamburg GmbH (BG) Investitions- und Betriebsmittelkredite für Nachfolger. Gefördert werden maximal 500 000 Euro. Bei Darlehen bis 150 000 Euro ist ein Eigenmittelanteil von 7,5 Prozent des Vorhabens gefragt, ab 150 000 Euro 15 Prozent. Bei Darlehen bis zur Grenze von 150 000 Euro vereinbart die BG einen von Sicherheiten unabhängigen Zins ab 1,84 Prozent, je nach Laufzeit, tilgungsfreien Anlaufjahren und Zinsbindung.

**Gründungsfinanzierung der L-Bank.** Der Nachfolger erhält ein langfristiges Förderdarlehen (Laufzeit bis zu 20 Jahren) zu verbilligten Sollzinssätzen. Die Zinssätze beginnen bei einem Prozent effektiv.

**Gründungs- und Wachstumsfinanzierung Hessen.** Der Höchstbetrag liegt bei 2 Millionen Euro, jedoch ohne Mindestdarlehenssumme. Deshalb eignet sich dieser Kredit auch für kleine Unternehmen oder Nachfolger, die hohe eigene Mittel mitbringen. Auch hier beginnt der Effektivzinssatz bei einem Prozent.

Felix-Wankel-Str. 34  
70794 Filderstadt  
benz-rohrreinigung.de

Finanzen Finanzierung

# DIE NEUE GENERATION



„Wir konnten uns mit Fördergeldern gute Konditionen bei der Nachfolge sichern.“

Unternehmer Andreas Benz hat die Firma Benz Rohrreinigung von seinem Vater erfolgreich übernommen.

„Mehrere Partner stemmen zumeist gemeinsam das Finanzierungsrisiko bei Übernahmen.“



Foto: Ebbing

Tanja Ebbing, KMU-Fördermittelberaterin und Expertin für Existenzgründung in Neuhof.

an die Förderinstitute weiterreichte. „Nach mehreren Wochen hatten wir dann die Zusage“, so Benz. Unterm Strich zeigt er sich mit dem Finanzierungsmix sehr zufrieden: „Das Verkäuferdarlehen habe ich bereits zurückgezahlt. Zins und Tilgung der Kredite sind aus den Erträgen der Firma gut zu stemmen“, so Benz.

**Oft nur wenig Eigenkapital**

Wie bei diesem Handwerksbetrieb sind viele Nachfolgefinaanzierungen mit einem hohen Finanzierungsbedarf verbunden. Denn die meisten Übernehmer verfügen über wenig Eigenkapital. „Deshalb läuft es bei vielen Nachfolgen darauf hinaus, dass mehrere Partner das Finanzierungsrisiko gemeinsam stemmen“, erklärt Tanja Ebbing, Unternehmensberaterin in Neuhof. In der Regel steigen die KfW-Bankengruppe sowie das Förderinstitut des jeweiligen Landes mit ein. Es wird darauf ankommen, unter realistischen Vorgaben mit einem aussagekräftigen Businessplan zu punkten. Und zwar nicht nur beim Sachbearbeiter der Hausbank, sondern auch bei den Experten der Förderbanken.

Eine Schlüsselgröße ist immer der Kaufpreis des Unternehmens. Denn er macht den größten Anteil an der Finanzierung aus. Häufig braucht der Käufer noch neue Maschinen und Betriebsmittel. Der Verkäufer wird einen hohen Preis erzielen wollen, der Käufer dagegen möglichst wenig bezahlen wollen. Eine gut gehende Firma, in die bislang regelmäßig investiert wurde, und deren Leistungen vom Markt nachgefragt werden, ist meist teurer. „Um eine Vorstellung von einem realistischen Wert für den Betrieb zu bekommen, können sich der Altunternehmer und sein Nachfolger von den Experten der Handwerkskammer beraten lassen“, empfiehlt Guy Selbherr, Vorstand der Bürgschaftsbank des Landes Baden-Württemberg.

**Marktentwicklung ist relevant**

Der ermittelte Wert ist ein guter Anhaltspunkt für die Kaufpreisverhandlungen. Ein hoher Kaufpreis ist allerdings riskant: „Wenn sich der Markt anders als erwartet entwickelt und der geplante Ertrag ausbleibt, zahlt der Nachfolger für einen Wert, der sich in Luft aufgelöst hat,

► Die wichtigsten Förderprogramme im Überblick

**Jetzt günstige Konditionen sichern**

**Die Niedrigzinsphase hält noch an: Nachfolger kommen derzeit extrem günstig an Finanzierungen. Geförderte Darlehen sollten deshalb mit einer möglichst langen Laufzeit gewählt werden. Denn besser werden die Bedingungen kaum.**



Programm	Förderung	Wie wird gefördert?	Wer wird gefördert?	Antragstellung
<b>Gründercoaching</b>	Konzeptionelle und strategische Beratung	Zuschuss <sup>1</sup> von 50 – 75 % (je nach Region) auf das Beraterhonorar von maximal 6000 Euro	KMU <sup>2</sup> ab Gründung bis zum 5. Jahr der Geschäftstätigkeit	1. Berater auswählen <a href="http://kfw-beraterboerse.de">kfw-beraterboerse.de</a> 2. Antrag über die Handwerkskammer
<b>ERP-Gründerkredit – StartGeld KfW</b>	Investitionen, Firmenübernahmen, Betriebsmittel	Darlehen bis 100 000 Euro pro Gründer (30 000 Euro für Betriebsmittel), Effektivzins ab 2,07%,	Einzelgründer und KMU <sup>2</sup> bis 3 Jahre nach Gründung, auch bei Zweitgründung möglich	1. Bankunterlagen vorbereiten <sup>3</sup> 2. Kreditantrag vor Beginn über Hausbank an die KfW
<b>ERP-Gründerkredit – Universell KfW</b>	Gründung, Wachstum, Nachfolge	Bis 25 Mio. Euro, Effektivzins ab 1%	KMU <sup>2</sup> , die noch keine 5 Jahre am Markt bestehen	1. Bankunterlagen vorbereiten <sup>3</sup> 2. Antrag an KfW
<b>Landesförderbank Bundesland</b>	Investitionen, Innovation, Nachfolge, Betriebsmittel	Günstige Kredite für Unternehmen, Programme und Konditionen je nach Bundesland	Nachfolger, kleinere, mittlere Betriebe mit Hauptsitz im jeweiligen Land	1. Bankunterlagen vorbereiten <sup>3</sup> 2. Antrag über Hausbank stellen
<b>Bürgschaften</b>	Zugang zu Krediten trotz fehlender Sicherheiten	Institute bürgen für bis zu 80% vom Darlehen, Gebühren, Provision: 1 – 1,5 % des Kredits	Einzelgründer und KMU <sup>2</sup> ohne eigene Sicherheiten	1. Bankunterlagen vorbereiten <sup>3</sup> 2. über Hausbank

1) muss nicht zurückgezahlt werden, 2) KMU = Kleine und mittlere Unternehmen, 3) professionelle Beratung, z.B. durch Handwerkskammer, dringend empfohlen; Quelle: eigene Recherche, foerderdatenbank.de



„Als Jungunternehmer hatte ich wenig Eigenkapital und Sicherheiten für die Finanzierung.“

**Michael Schneider,**  
Inhaber der Firma  
Schneider Bildstein In-  
neneinrichtungen in Drei-  
eich, verständigte sich  
vor der Kreditaufnahme  
bei der Hausbank mit der  
Bürgschaftsbank Hessen.

und ihm bleibt dann nur noch wenig Spielraum für andere Investitionen“, warnt Experte Guy Selbherr in Stuttgart.

Das Problem erkennen auch die Banken. Deshalb erwarten sie Sicherheiten – die viele Jungunternehmer nicht haben. Hier kommen die Bürgschaftsbanken ins Spiel. Sie stehen gegenüber der Hausbank im Falle einer Unternehmensinsolvenz für den Kredit ein. „Viele Nachfolgen werden durch unsere Bürgschaften überhaupt erst möglich“, sagt Selbherr. Die Bürgschaft kostet je nach Bundesland einmalig bis zu 1,5 Prozent Bearbeitungsgebühr plus eine jährliche Provision.

### Gefragte Programme

Die KfW-Bankengruppe bietet Förderkredite mit Haftungsfreistellungen an. Infrage kommen für Nachfolger zum Beispiel speziell der ERP-Gründerkredit – StartGeld bei einem Kapitalbedarf von bis zu 100 000 Euro (siehe „Die wichtigsten Förderprogramme“, Seite 58). Der Effektivzins startet bei 2,07 Prozent. Noch günstiger kann der ERP-Gründerkredit – Universell kommen. Je nach Bonität bietet das Programm einen Effektivzins von nur einem Prozent.

Die Beispiele zeigen die Vielfalt der Möglichkeiten und sie verdeutlichen, zu welchen günstigen Konditionen Nachfolger derzeit Kredit bekommen können. Unternehmenskäufer können das jetzt ausnutzen. Allerdings kommt es darauf an, den optimalen Finanzierungsmix zu finden. Neben der KfW-Bankengruppe warten auch die Förderbanken der Länder mit Lösungen auf. Die Firmenkundenberater unterstützen bei der Auswahl. Für die meisten Program-

### ► Was Sie besonders beachten müssen

## So klappt es mit dem Wunschfinanzierung

**Das Risiko einer Übernahme schätzen die Firmenkundenbetreuer der Banken oft hoch ein. Blankokredite ohne hohe Sicherheiten und ohne Fördergelder gibt es selten. So nehmen Sie die Hürde.**

**Zeitplan.** Es wird mehrere Monate dauern, die Finanzierung vorzubereiten. Wer erst kurz vor Vertragsunterschrift beginnt, verzögert den Abschluss. Keinesfalls unterschreiben ohne gesicherte Finanzierung.



**Businessplan.** Die Planzahlen vorsichtig kalkulieren. Die Umsatzerwartungen eher niedrig ansetzen. Die Kosten großzügig bemessen. Wichtig: Die Anschaffung von Betriebsmitteln oder sogar Investitionen in neue Maschinen zu kalkulieren. Nachfinanzierungen kommen meist teuer.



**Kontakt aufnehmen.** Die Hausbank ist der erste, aber nicht der einzige Ansprechpartner. Auch mit anderen Instituten sprechen.



**Förderprogramme.** Der Firmenkundenbetreuer sollte zwar mögliche Förderprogramme kennen. Doch der Jungunternehmer kann sich vorab über die Internetseite foerderdatenbank.de einen Überblick verschaffen.

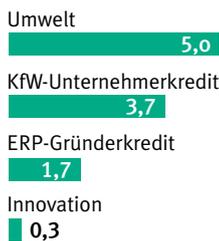


**Eigenkapital.** Die magische Größe liegt bei 15 Prozent – als Einstieg in eine Finanzierung. Den Betrag sollte jeder Unternehmer aufbringen. Falls nicht, kann der Verkäufer in dieser Höhe ein Darlehen gewähren. Das kann die fehlenden Mittel ersetzen.



Chart: handwerk magazin

**Volle Fördertöpfe**



in Mrd. Euro; 1. Halbjahr 2015; Quelle: KfW

**Jedes Jahr unterstützen** die Förderbanken Jungunternehmer mit mehreren Milliarden Euro bei ihrer Finanzierung.

► **Die unterschiedlichen Finanzierungsmodelle**

## Wie die Banken rechnen

**Das jeweilige Modell hängt davon ab, wie viel Eigenkapital der Jungunternehmer mitbringt, wie viel Sicherheiten und wie hoch überhaupt sein Kreditbedarf ist. Wie die Finanzierung aussehen kann.**

**1. Gute Position. Der Jungunternehmer bringt 30 Prozent Eigenkapital mit, verfügt über Sicherheiten, niedriger Kaufpreis.**

Der Übernehmer beantragt bei seiner Hausbank einen Kredit. Diese prüft seine Bonität sowie seinen Businessplan. Die Ausgangsposition ist gut – sogar schon ohne Unterstützung einer Förderbank. Ratsam erscheint eine langfristige Finanzierung, Sondertilgungen vereinbaren.

**2. Finanzierungskombination. Der Jungunternehmer bringt 15 Prozent Eigenkapital mit, wenig Sicherheiten, hoher Kaufpreis.**

Die Bank prüft das Vorhaben anhand des Businessplans. Sie leitet den Kreditantrag ggf. an eine Förderbank weiter – etwa an die KfW sowie das jeweilige Landesinstitut, beantragt einen zinsverbilligten Kredit. Die Bürgschaftsbank des jeweiligen Landes steigt mit ins Risiko ein.

**3. Risikofinanzierung. Weniger als 15 Prozent Eigenkapital, wenig Sicherheiten, der Kaufpreis ist sehr hoch bemessen.**

Der Nachfolger sichert sich einen zinsgünstigen Kredit der KfW, der Landesbank sowie eine Bürgschaft und eine Beteiligung.

me gilt das sogenannte Hausbankenprinzip. Der Sachbearbeiter leitet den Antrag an das jeweilige Institut weiter. „So sollte es zumindest sein. In der Praxis agieren manche Bankberater allerdings anders und offerieren eine Lösung in Kooperation mit einer Förderbank erst auf Nachfrage“, so Förderberaterin Ebbing.

Bei einem hohen Kreditbedarf kann zusätzlich noch eine mittelständische Beteiligungsgesellschaft gefragt sein. Die Institute steigen als Teilhaber ein. In der stillen Form haben die Kapitalgeber keine Mitspracherechte – das sehen viele Jungunternehmer als einen großen Pluspunkt. Beteiligungen haben für den Firmenchef prinzipiell den Vorteil, dass die Eigenkapitalposition des Unternehmens durch den Einstieg des Investors gestärkt werden kann. Das wirkt sich günstig auf Folgefinanzierungen aus. Momentan sind die Rahmenbedingungen für den Einstieg recht gut. Denn viele Firmen erzielen gute Erträge, entsprechend groß ist das Interesse der Beteiligungsgesellschaften. Überdies bewegen sich die Zinsen nach wie vor auf niedrigem Niveau, was sich beim Entgelt bemerkbar macht.

### Klare Ziele formulieren

Um potenzielle Geldgeber zu überzeugen, kommt es auf den Businessplan an. Der Nachfolger zeigt auf, wie er Zins und Tilgung leisten will. „Er erklärt, wie er den Betrieb strategisch ausrichten möchte, welche Leistungspalette er anbietet sowie welche Ziele er verfolgt“, rät Expertin Ebbing. Der Businessplan sollte via Planzahlen die Entwicklung der Firma über einen Horizont von drei bis fünf Jahren kenn-

zeichnen. Kapitalgeber und Investoren wollen in der Regel die Jahresabschlüsse der vergangenen drei Jahre, aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertungen sowie bei einer externen Übernahme den Entwurf des Kaufvertrages und ein Gutachten zum Firmenwert sehen. Ein Lebenslauf des Nachfolgers ist obligatorisch, falls er bei der Bank nicht schon bestens bekannt ist.

### Bürgschaft ohne Bank

Mit einem guten Konzept konnte Schreinermeister Michael Schneider in Dreieich die Banken überzeugen. Er ging beim Kreditantrag für den Kauf der Firma Schneider Bildstein Innenrichtungen einen besonderen Weg. In Kooperation mit seinem Steuerberater und dem Betriebsberater der Handwerkskammer erstellte er im ersten Schritt den Businessplan. Diesen legte er gleich der Bürgschaftsbank Hessen vor – „Bürgschaft ohne Bank“ nennt sich dieses spezielle Förderverfahren.

Die Experten prüften seine Planung und gaben ihm eine Zusage. Schneider hatte damit bei seinem Firmenkundenberater den perfekten Einstieg. „Ich brachte fast kein Eigenkapital mit und als Jungunternehmer auch nur wenig Sicherheiten“, sagt Schneider. Die Bürgschaft ebnete ihm den Weg zur Kreditaufnahme.

Ein solcher Weg ist keine schlechte Idee. Denn in der Regel wird die Hausbank mit einer Zusage der Bürgschaftsbank den Kredit schneller durchwinken. Allerdings sollte sich der Jungunternehmer gut vorbereiten. Die Ablehnungsquote bei Bürgschaften ohne Bank liegt im Schnitt schätzungsweise bei 50 Prozent. ■

cornelia.hefer@handwerk-magazin.de

**Online**

**Themenseite Finanzierung für Nachfolger**

Alles zur Finanzierung für Gründer und Nachfolger. [handwerk-magazin.de/finanzierung](http://handwerk-magazin.de/finanzierung)

**Rechner Firmenwert**

Berechnen Sie den Wert Ihrer Firma ganz einfach online. [handwerk-magazin.de/firmenwert](http://handwerk-magazin.de/firmenwert)