

UNTERNEHMENSNACHFOLGE IN KRISENZEITEN

02/2021



INHALT

GRÜNDEN WÄHREND CORONA	
Unternehmensnachfolge in Krisenzeiten	6
Die passende Finanzierung	7
TIPPS FÜR DIE ERFOLGREICHE PLANUNG UND FINANZIERUNG	
Planung & Vorbereitung	9
Finanzierung	11
EIGENKAPITAL FÜR BETRIEBSÜBERNAHMEN	13
DIE NIEDERSÄCHSISCHE BÜRGSCHAFTSBANK (NBB): SICHERHEITEN FÜR AUSSICHTSREICHE UNTERNEHMENSÜBERNAHMEN	14
ZUSÄTZLICHE FINANZIERUNGSMÖGLICHKEITEN	16
IMPRESSUM	18

Niedersächsische Bürgschaftsbank
NBB GmbH
Hildesheimer Straße 6
30169 Hannover

Tel.: 0511 - 3 37 05 0
Fax: 0511 - 3 37 05 55

Mail: info@nbb-hannover.de
www.nbb-hannover.de



GRÜNDEN WÄHREND CORONA

Über alle Branchen hinweg sorgt die Corona-Krise auch 2021 weiter für große Unruhe und Unsicherheit. Zudem erschwert das Virus die Zukunftsplanung. In dynamischen Krisenzeiten können Entscheidungen oft nur auf kurze Sicht getroffen werden. Deshalb ist für viele Mittelständler noch nicht abzusehen, wann bzw. ob das Unternehmen an einen Nachfolger übergeben wird. Die KfW zeichnet in ihrem Nachfolge-Monitoring für 2020 ein verhalten-positives Bild. Ältere Unternehmer, deren Rückzug kurz bevorsteht, hielten meist an ihren Übergabepänen fest. Auch seien die KMU gut vorbereitet in die Krise gegangen und könnten so bereits laufende Nachfolgeprozesse zu Ende führen.¹ Nichtsdestotrotz verschärft die globale Pandemie den bestehenden Gründungsengpass. Es mangelt schlichtweg an Nachwuchs. Zudem haben Übernahmegründer einen besonders hohen Finanzierungsbedarf.

Die NBB steht dem niedersächsischen Mittelstand dabei als verlässlicher Partner zur Seite. Die Sicherung von Liquidität hat in diesen herausfordernden Zeiten für Unternehmen eine hohe Priorität. Gleichzeitig werden Investitionsentscheidungen verschoben. Das betrifft auch vorgesehene Nachfolgeregelungen. Viele potenzielle Gründer bzw. Übernehmer scheuen in unbeständigen Zeiten diesen Schritt und wollen zunächst die weitere wirtschaftliche Entwicklung abwarten, was sich in den sinkenden Zahlen von Unternehmensgründungen und -übernahmen widerspiegelt. Aber ist das der richtige Weg? Gerade in einer Krise können sich für Gründer Chancen ergeben.

¹ KfW Research, Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2020, Dr. Arne Leifels, Dezember 2020

Unternehmensnachfolge in Krisenzeiten

Wegen der Corona-Pandemie zögern Unternehmen langfristige Entscheidungen wie Nachfolgeregelungen verstärkt hinaus. Laut DIHK sei die Zahl der Beratungen zur Unternehmensnachfolge seit März 2020 stark zurückgegangen.² Viele Unternehmer wollen die Firma, die sie mit aufgebaut und etabliert haben, selbst durch die Krise steuern. Gleichzeitig tun sie sich schwer, in der Rezession tiefgreifende Entscheidungen zu treffen. Doch das birgt Risiken: Längst überfällige Kursänderungen verzögern sich. Zugleich können Wachstumschancen versäumt werden. Denn in der Krise offenbart sich, welche Unternehmen Marktchancen für sich zu nutzen wissen und über nachhaltig überlebensfähige Geschäftsmodelle verfügen. Der erste Schritt ist, sich Klarheit über den aktuellen Status zu verschaffen. Die Kernfragen: Was ist mir bei der Unternehmensnachfolge besonders wichtig? Welche Ziele will ich erreichen? Aufgrund der anspruchsvollen Ausgangslage sollten Lösungen in Erwägung gezogen werden, bei denen der Senior-Unternehmer weiterhin beratend in das Unternehmen eingebunden ist. Gute Eigenkapitalwerte und eine solide Liquidität machen Unternehmen gerade in dieser herausfordernden Zeit attraktiv für Nachfolger. Doch für Übergabe und Krisenbewältigung werden deutliche Aufstockungen der Finanzierungsmittel notwendig sein. Kapitalgeber erwarten hier konkrete Pläne zur Umsetzung.

Die passende Finanzierung

2.000 bis 3.000 Unternehmen in Niedersachsen stehen jedes Jahr vor der Herausforderung einer möglichst reibungslosen Übergabe an einen Nachfolger. Entscheidend für den Erfolg sind vor allem eine rechtzeitige Planung und die passgenaue Finanzierung. Das Institut für Mittelstandsforschung (IfM) erwartet, dass bis 2022 in Niedersachsen etwa 14.000 Unternehmen mit rund 220.000 Beschäftigten zur Übergabe anstehen. Für die Wirtschaftskraft ist der Erhalt und die Weiterentwicklung dieser Unternehmen essenziell. Denn dort besteht wertvolles Know-how und es gilt, die Arbeits- und Ausbildungsplätze zu sichern. Doch viele Nachfolgeinteressierte haben Schwierigkeiten, die Übernahme und nötige Investitionen zu finanzieren. Denn das ist häufig mit erheblichen finanziellen Aufwendungen verbunden: Neben materiellen Gütern wie Anlagen, Maschinen und Vorräten müssen auch immaterielle Werte, wie der Firmenname oder der Standort, bezahlt werden. Zusätzlich ist der laufende Geschäftsbetrieb mit ausreichend Kreditlinien auszustatten – oft sind größere Summen zu finanzieren, die aus eigenen Mitteln nicht aufgebracht werden können. Es ist deshalb wichtig, sich möglichst frühzeitig mit Finanzierungsmöglichkeiten und -strukturen zu befassen, um die optimal passende Mischung aus Eigen- und Fremdkapitalmitteln zu finden. NBB und MBG stehen hier als starke und erfahrene Partner bereit, um gemeinsam mit den Hausbanken Nachfolgeregelungen für wirtschaftlich erfolgreiche Unternehmen aus Niedersachsen zu ermöglichen.

² Deutscher Industrie- und Handelskammertag, Report Unternehmensnachfolge 2020, Oktober 2020

TIPPS FÜR DIE ERFOLGREICHE PLANUNG UND FINANZIERUNG

Planung & Vorbereitung

Zeitlicher Horizont:

Aus Sicht des Abgebers ist eine Übergabe aus Altersgründen in der Regel vorhersehbar und gut planbar. Dennoch kommt es häufig vor, dass sie zu spät eingeleitet wird und unter Zeitdruck erfolgt, auch für den Erwerber.

Vorteilhaft ist, wenn der potenzielle Erwerber das Unternehmen von innen kennt, bereits dort arbeitet und an die Unternehmerrolle sukzessive herangeführt wurde. Auch der Besuch spezieller Seminare und Schulungen in den Kammern ist empfehlenswert.

Tipp: Das Zeitfenster für einen gut eingespielten Übernahmeprozess sollte mindestens 2 Jahre betragen.

Eignung des Nachfolgers:

Der Übernehmer muss sich frühzeitig mit der Frage auseinandersetzen: Traue ich mir die Tätigkeit als Unternehmer zu? Zur Beantwortung gehört neben der fachlichen Qualifikation auch die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen, kreativ zu sein, Mitarbeiter zu motivieren sowie die Fähigkeit Kunden zu überzeugen und Entwicklungen voraussehen zu können. Zumindest anfänglich ist auch ein hohes zeitliches Engagement zu berücksichtigen: Was sagt die Familie?

Übergangsphase:

Der Übernehmer braucht Zeit, um sich im Unternehmen zurechtzufinden und die neuen Mitarbeiter von sich zu überzeugen. Für einen gewissen Zeitraum sollte der abgebende Unternehmer im Boot bleiben



und den Überleitungsprozess begleiten, aber nicht zu lange: Sechs bis zwölf Monate erscheinen ausreichend, um die bedeutenden Kunden überzuleiten, die Prozesse im Unternehmen zu durchleuchten und gegebenenfalls gemeinsam Anpassungen zu planen.

Businessplan:

Die Übernahme bedarf einer weitreichenden Auseinandersetzung mit dem Vorhaben und den daraus resultierenden Chancen und Risiken. Der Businessplan soll hierüber Auskunft geben. Er dient aber nicht nur dazu, (Finanzierungs-)Partner zu überzeugen, sondern soll auch ein eigenes Controlling ermöglichen. Er sollte insbesondere nach der Übernahme des Unternehmens ständig aktualisiert werden, um zu überprüfen, ob sich das Unternehmen plangemäß entwickelt. Zu Inhalten und der Gestaltung eines Businessplans beraten Gründungsberater der Kammern (IHK, HWK) in Niedersachsen. Wichtig: Ein fundierter Businessplan berücksichtigt auch die Auseinandersetzung mit auftretenden Störungen und eine entsprechende Notfallplanung.

Tipp: Den Businessplan laufend aktualisieren und als Controlling-Instrument nutzen.

Steuerliche Aspekte:

Diese sind auf jeden Fall mit zu berücksichtigen. Aber: Lassen Sie sich nicht allein von steuerlichen Komponenten leiten. Steuern werden nur dann relevant, wenn Gewinne erzielt werden. Und dann muss ausreichend Liquidität vorhanden sein.

Tipp: Binden Sie frühzeitig einen Steuerberater mit ein.

Finanzierung

Für die erfolgreiche Übernahme des Unternehmens müssen sich Verkäufer und Käufer auf einen Preis einigen. Grundlage hierfür ist ein geeignetes Wertermittlungsverfahren. Das passende Verfahren hängt ab von Branche, Größe und Rechtsform des Unternehmens. In der Praxis häufig vorkommende Verfahren sind:

- das Ertragswertverfahren: Berechnung der zukünftigen Ertragskraft des Unternehmens,
- das Substanzwertverfahren: Summe der Vermögensgegenstände im Unternehmen abzüglich der Verbindlichkeiten,
- das Multiplikator-Verfahren bei freien Berufen.

Grundsätzlich sollte der Käufer sich nicht scheuen, zur Ermittlung eines „angemessenen Preises“ eine Person seines Vertrauens – Steuerberater, Unternehmensberater etc. – einzubinden.

Eine Unternehmensübernahme ist in der Regel mit beachtlichem Kapitalbedarf verbunden. Neben dem Kaufpreis müssen auch der laufende Kapitalbedarf des Unternehmens sowie der Aufwand für Ersatz- oder Modernisierungsinvestitionen berücksichtigt werden. Entsprechend stark steigt der Investitionsaufwand des Erwerbers an. Sinnvoll ist ein „gesunder“ Mix aus Eigen- und Fremdkapital.



EIGENKAPITAL FÜR BETRIEBSÜBERNAHMEN

Grundlage der Finanzierung einer Unternehmensübernahme sind üblicherweise eigene Mittel, die der Nachfolger einbringt. Dazu gehören zum Beispiel die vorhandenen Barvermögen, private Sicherheiten wie Immobilien oder auch private Bürgschaften. Doch oft verfügen die Übernehmenden – angesichts großer Summen, die aufgebracht werden müssen – nicht über ausreichendes Eigenkapital. Hinzu kommt, dass Fremdkapitalgeber häufig ein Mindestmaß an Haftkapital fordern. Und: Für die künftige Stabilität des Unternehmens ist es von großer Bedeutung, dass ausreichend Haftkapital vorhanden ist, um auf positive und auch negative Unternehmensentwicklungen reagieren zu können.

Tipp: Mindestens 15 bis 20 Prozent des Kaufpreises sollte der Nachfolger als Eigenkapital zur Verfügung haben. Je mehr, desto besser.

DIE NIEDERSÄCHSISCHE BÜRGSCHAFTSBANK (NBB): SICHERHEITEN FÜR AUSSICHTSREICHE UNTERNEHMENSÜBERNAHMEN

Als Spezial-Kreditinstitut der niedersächsischen Wirtschaft verschafft die NBB vielversprechenden unternehmerischen Ideen des niedersächsischen Mittelstands das notwendige Start- bzw. Erweiterungskapital. Dazu stellt sie Bürgschaften von bis zu 100 Prozent – in maximaler Höhe von (aktuell) 2,5 Millionen Euro – für Kredite oder Beteiligungen zur Verfügung. Ein Angebot, das für Unternehmensnachfolger besonders interessant ist. Auch hier unterstützen Bund und Land als zusätzliche Risikopartner.

Partner der finanzierenden Banken und Sparkassen

Denn: Kreditinstitute, die für gewöhnlich in die komplexe Nachfolgefinanzierung eingebunden werden, betrachten eine Übernahme praktisch als Gründung, also mit einem höheren Risiko verbunden und mit schwierig zu beurteilender Kreditwürdigkeit. Entsprechend haben sie ein erhöhtes Bedürfnis nach Sicherheiten. Stehen eigene Vermögenswerte des Nachfolgers zur Besicherung der Kreditfinanzierung nicht in erforderlicher Höhe zur Verfügung, bietet sich in Niedersachsen die NBB als idealer Partner an. Sie unterstützt mit der Übernahme sogenannter Ausfallbürgschaften zu Gunsten der finanzierenden Hausbank.

Geprüfte Sicherheit – moderate Konditionen

Ähnlich wie die Hausbank prüft die NBB das Vorhaben gründlich auf Umsetzbarkeit. Besonders im Fokus steht dabei, ob die künftigen Kapitaldienste des Unternehmens – unter Zugrundelegung des erwarteten Cash-Flows – ordnungsgemäß und in einem angemessenen Zeitraum bedient werden können. Zudem müssen ausreichende Puffer für eventuelle Abweichungen vorhanden sein. Ist beides der Fall, übernimmt die NBB die Bürgschaft und sichert die von der Hausbank herausgelegten Kredite – neben den banküblichen Sicherheiten – zusätzlich ab. Dafür erhebt sie ein moderates Entgelt in Form einer laufenden Avalprovision in einer Spanne von 0,7 Prozent p.a. bis zu 1,5 Prozent p.a. bezogen auf den verbürgten Kredit. Die Höhe des Entgelts orientiert sich an dem Risiko des einzelnen Vorhabens sowie dem Verbürgungsgrad.



ZUSÄTZLICHE FINANZIERUNGSMÖGLICHKEITEN

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG)

Die MBG beteiligt sich in der Regel mit sogenannten stillen Beteiligungen bzw. Mezzanine-Kapital – sie geht aber auch offene Beteiligungen ein. Das Beteiligungskapital der MBG ergänzt und verbessert die meist begrenzten Eigenkapitaleinsatzmöglichkeiten des Nachfolgers. Als flexibles Finanzierungsinstrument können stille Beteiligungen nach den Bedürfnissen und Notwendigkeiten der Unternehmen ausgestaltet werden, bleiben dabei aber immer nachrangig und langfristig ausgelegt und werden als wirtschaftliches Eigenkapital eingestuft. Die MBG kann bis zu 2,5 Mio. Euro pro Unternehmen oder Unternehmensgruppe investieren.

Förderdarlehen

Förderkredite der KfW oder der NBank können eine Finanzierung rund um Bankdarlehen, Bürgschaft oder Beteiligung gut ergänzen. Unternehmensnachfolger profitieren dabei von denselben Vorteilen wie Gründer.

KfW – Förderbank des Bundes

Die KfW vergibt im Zusammenhang mit Unternehmensübernahmen Kreditmittel sowohl unter eigener Haftungszusage als auch als klassische Förderdarlehen unter Haftungszusage der Hausbank:

- ERP-Gründerkredit – StartGeld:
Bis zu 125.000 Euro für das Gründungsvorhaben
- ERP-Gründerkredit – Universell:
Für junge Unternehmen (weniger als 5 Jahre am Markt)
- ERP-Kapital für Gründung:
Bis zu 500.000 Euro zur Stärkung des Eigenkapitals

NBank – Investitions- und Förderbank Niedersachsen

Die NBank bietet klassische Förderdarlehen unter Haftungszusage der Hausbank sowie für Kleinstvorhaben unter Haftung der NBank.

- Niedersachsen-Gründerkredit:
Kreditbetrag bis 500.000 Euro
- MikroStARTer Niedersachsen:
keine bankübliche Besicherung erforderlich

Leasinggesellschaften

Beim Leasing werden – durch die Entrichtung regelmäßiger Leasinggebühren – Anlagegüter wie Maschinen oder Computer angemietet. Leasing eignet sich zwar nicht unmittelbar zur Finanzierung einer Nachfolge, kann aber die Liquidität in den Jahren nach der Übernahme schonen. Auch Leasing-Finanzierungen können von einer Bürgschaft begleitet werden.

Verkäuferdarlehen

Beim Verkäuferdarlehen wird ein Teil des Verkaufspreises in ein Darlehen umgewandelt. In einem Niedrigzinsumfeld ergeben sich hier Verhandlungsspielräume für den Verkäufer. Denn dieses Darlehen an den potenziellen Käufer ist meist besser verzinst als das klassische Bankdarlehen. So verringert sich zunächst der (externe) Finanzierungsbedarf des Nachfolgers, Finanzierungslücken können gegebenenfalls geschlossen werden.

IMPRESSUM

Niedersächsische Bürgschaftsbank
(NBB) GmbH
Hildesheimer Straße 6
30169 Hannover

Telefon: (0511) 3 3705-0
Telefax: (0511) 3 3705-55
E-Mail: info@nbb-hannover.de
Internet: www.nbb-hannover.de

Konzept und Redaktion
Layout und Gestaltung

insignis GmbH
Agentur für Kommunikation GPRA
Luisenstraße 5
30159 Hannover

Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung
des Herausgebers gestattet. © 2021