

Finanzierung der Unternehmensübergabe

Alf Baumhöfer, Baumhöfer Unternehmensberatung BDU

Ein Unternehmen zu übernehmen, das den eigenen Vorstellungen in entspricht, ist eine Chance für eine erfolgreiche Selbstständigkeit. Deshalb sollte für potenzielle Existenzgründer/innen die Unternehmensnachfolge bzw. -beteiligung immer eine Alternative zu einer Neugründung sein. Da der Chefsessel immer seltener innerhalb der Familie weitergegeben wird, kann der Nachfolger ein qualifizierter Mitarbeiter bzw. eine externe Führungskraft sein. Aber auch große Planungsbüros, die aus den verschiedensten Gründen zunehmend an Büroübernahmen interessiert sind, kommen als Käufer in Frage.

In der Praxis stellt sich die Anbahnung eines Unternehmensverkaufs, also das Zueinanderfinden beider Parteien, mitunter als schwierig dar. Hier ist die Einigung auf einen angemessenen und finanzierbaren Kaufpreis oftmals die größte Hürde. Die Unternehmensanalyse und –planung sowie die Wertermittlung sind die Grundlagen für den Annäherungsprozess beider Parteien an einen marktgerechten Kaufpreis. Meistens ist eine mindestens einjährige Einarbeitungszeit durch den Verkäufer unumgänglich.

Die Unternehmensplanung als Voraussetzung für die Finanzierung

Für den Finanzier, aber auch für den Übernehmenden ist es unabdingbar, dass das übernommene Planungsbüro auch zukünftig ausreichend wirtschaftlich arbeitet. Hierzu ist neben einer Unternehmensanalyse mit allen wirtschaftlich relevanten Daten der letzten vier Jahre eine qualifizierte und begründete Unternehmensplanung erforderlich. Diese Unternehmensplanung muss sich intensiv mit den zukünftigen Zielen des Unternehmens und den Marktchancen und -risiken auseinandersetzen. Wenn das Unternehmenskonzept nicht stimmig ist, kann hierdurch der geplante Kauf und damit auch der Fortbestand des Unternehmens gefährdet werden. Letztendlich muss der Übernehmer die Bank davon überzeugen, dass der beantragte Kredit in ein wirtschaftlich tragfähiges Projekt fließt. Auch die Familie des Übernehmers sollte in die finanziellen Fragen mit einbezogen werden.

Oftmals werden bei den finanziellen Überlegungen aber wichtige Aspekte nicht berücksichtigt bzw. unterschätzt. Dieses führt dann nicht nur zu Startschwierigkeiten, sondern im schlimmsten Fall zum Firmenzusammenbruch. Die Gründe dafür liegen beispielsweise in Forderungsausfällen und unerwarteten Investitionen in Modernisierung oder Neuausrichtung des erworbenen Unternehmens, aber auch in Erbansprüchen anderer Familienmitglieder bei der Übertragung

eines Unternehmens innerhalb der Familie. Oder es liegt einfach nur an der nicht passenden Finanzierung.

Der Kapital- und Finanzierungsbedarf

Um als Übernehmer erfolgreich zu sein, ist ausreichendes Kapital für den Unternehmenskaufpreis, für Modernisierungs- und Ersatzinvestitionen sowie den kurzfristigen Liquiditätsbedarf (Kreditlinie) notwendig. Von vielen Übernehmern wird dieser Kapitalbedarf zu gering geplant und oftmals unterschätzt. Der gesamte Kapitalbedarf sollte mit ausreichendem Eigenkapital und lang- bzw. mittel- und kurzfristigem Fremdkapital vollständig finanziert werden. Das Planungsbüro muss hierbei immer über ausreichend Liquidität verfügen, damit die gesamten, laufenden Ausgaben getätigt werden, ohne dass Zahlungsengpässe entstehen. Eine Fremdfinanzierung ist aussichtslos, wenn die Finanzierung des ausgehandelten Kaufpreises und weiterer Investitionen keine Kapaldienstfähigkeit aufweist, d. h. dass das übernommene Planungsbüro laut einer realistischen Wirtschaftlichkeits- und Liquiditätsplanung nicht die gesamten Zinsen und Tilgungen dauerhaft erwirtschaften kann.

Finanzierungswege und -möglichkeiten

Eigenkapital

Der Finanzier wird bei Übernahme auch eine Beteiligung mit eigenen Mitteln des Übernehmers verlangen, diese sollten mind. 10–15 % der Kaufsumme einschließlich Modernisierungsinvestitionen betragen. Eigenkapitalcharakter haben aber auch Privateinlagen oder Beteiligungen, auch hierdurch kann das Fremdkapital besser finanziert werden. Ein weiterer Weg zur Verbesserung der Eigenkapitalbasis ist die Mitarbeiterkapitalbeteiligung: Bei der **Beteiligung am Eigenkapital** eines Planungsbüros sind die Mitarbeiter sowohl am Gewinn, als auch am Verlust beteiligt. Bei der Beteiligung am Eigenkapital einer **Personengesellschaft** wird aus dem Mitarbeiter ein Unternehmer - mit Mitspracherechten (außer bei der stillen Gesellschaft). Die Beteiligung am Eigenkapital von **Kapitalgesellschaften** ist bei der Beteiligung an einer **GmbH** wegen ihrer weitreichenden und unabdingbaren Informations- und Auskunftsrechte sowie Formvorschriften insbes. für Führungskräfte sinnvoll. Hingegen erscheint die **(kleine) AG** aufgrund der problemlosen Veräußerbarkeit der Anteile (Aktien) und ihrer beschränkten Haftung für die gesamten Mitarbeiter geeignet, ist aber aufgrund des Aufwandes insbesondere für größere Planungsbüros sinnvoll.

Eigenkapitalähnliche Mitarbeiterbeteiligung und Mitarbeiterdarlehen

In den Fällen, in denen aus haftungs- und steuerlichen Gründen eine Beteiligung am Eigenkapital als Vollgesellschafter nicht gewollt ist, bietet sich die Beteiligung durch eine **stille Gesellschaft** bzw. eines **Genussrechtes** an. Obwohl die Beteiligung steuerrechtlich stets Fremdkapital ist, kann sie betriebswirtschaftlich als Eigenkapital konstruiert werden, wenn entsprechende Gestaltungsanforderungen umgesetzt werden.

Bei einer **Fremdkapitalbeteiligung** (z. B. über Mitarbeiterdarlehen) erlangt der Mitarbeiter eine weniger weitreichende Bindung an das Planungsbüro als bei der Eigenkapitalbeteiligung. Diese Beteiligung wird durch ein schuldrechtliches Beteiligungsverhältnis begründet. Dabei stellt der Mitarbeiter dem Planungsbüro für einen Zins eine bestimmte Summe zur Verfügung. Es ergeben sich hierbei nicht zwingend gesellschaftliche Konsequenzen, wie Mitsprache- und Mitentscheidungsrechte.

Bank- bzw. Sparkassenkredite

Die Hausbank des zu übernehmenden Unternehmens oder des Übernehmers ist erster Ansprechpartner bei der Finanzierung. Bei Beteiligungen an oder Übernahmen von Planungsbüros mit guter Wirtschaftlichkeit und Marktstellung kommen auch weitere Banken und Sparkassen in Frage. Ob und zu welchen Konditionen Unternehmen finanziert werden, hängt von der Bonität, der zukünftigen Wirtschaftlichkeit des zu übernehmenden Unternehmens und den finanziellen Möglichkeiten bzw. Sicherheiten des Übernehmers ab. Neben der Unternehmensanalyse, der Unternehmensplanung, den letzten Jahresabschlüssen und einer aktuellen betriebswirtschaftlichen Auswertung (BWA) des zu übernehmenden Planungsbüros sollte der Übernehmer dem Finanzierungsinstitut den Lebenslauf sowie eine Selbstauskunft vorlegen.

Wenn die Kreditwürdigkeit gut ist, wird der Zins niedrig sein, weil die Bank oder Sparkasse das Risiko eines Kreditausfalls als gering einschätzt. Die Bonitätsprüfung (Rating) erfolgt im Rahmen eines bankinternen Verfahrens. Dieser Finanzierungsweg mit direkten Krediten von Banken bzw. Sparkassen ist kombinierbar mit öffentlichen Krediten und Zuschüssen.

Öffentliche Zuschüsse und Darlehen

Öffentliche Zuschüsse und Darlehen sowie Bundes- und Landesbürgschaften und -beteiligungen verbilligen bzw. ermöglichen oft erst die Beteiligung bzw. Übernahme von Planungsbüros. Sie bieten direkt und indirekt Anreize, um Investitionen zu beschleunigen und darüber zusätzliche Arbeitsplätze zu schaffen. Der Bund, die Länder und Kommunen sowie die KfW, die ländereigenen Förderbanken und die Bundesagentur für Arbeit (BA) offerieren teilweise mit Komplementärmitteln der Europäischen Union ca. 3.000 Förderprogramme.

Hierbei sind die staatlichen Hilfen oftmals kombinierbar: Förderdarlehen der Bundesländer mit Förderprogrammen der KfW, Zuschüssen der Bundesagentur für Arbeit, Coachingzuschüssen sowie Investitionszuschüssen.

Die Zinssätze für Förderdarlehen richten sich wie bei den eigenen Darlehen der Banken und Sparkassen nach dem Rating der kreditsuchenden Unternehmen und Freiberufler. Hierbei zahlen Antragsteller mit guter Bonität und guten Entwicklungschancen weniger Zinsen als solche mit schlechter Finanzlage und großen Risiken für den Kreditgeber – eine Ausnahme sind die festen Zinssätze beim ERP-Gründerkredit StartGeld (z. Zt. 2,05 % bzw. 2,90 %).

Die Übernahme eines Planungsbüros kann mit diesen Programmen finanziert werden:

Mit dem **ERP-Gründerkredit – StartGeld** kann bis zu 100.000 Euro finanziert werden, dieser Betrag kann um eigene (Bar-)Mittel erhöht werden. Bei gut aufgestellten Planungsbüros kann dieses auch ohne eigene Mittel finanziert werden. Entscheidend sind neben der Höhe des Kaufpreises die Marktstellung und die Perspektiven des Planungsbüros.

Übernehmen zwei oder mehr Ingenieure ein Planungsbüro, dann kann jeder von ihnen den Förderhöchstbetrag von 100.000 Euro beantragen, sofern diese Investitionssumme seinem Anteil am Gesellschaftsvermögen entspricht. Der ERP-Gründerkredit – StartGeld ist mit einer 80 %igen Haftungsfreistellung ausgestattet. Dieses bedeutet, dass die KfW grundsätzlich 80 % des Kreditausfallrisikos übernimmt, die restlichen 20 % trägt die Hausbank.

Mit dem **ERP-Gründerkredit – Universell** können je Vorhaben bis zu 25 Mio. Euro finanziert werden. Dieser Kredit bietet eine 50 %ige Haftungsfreistellung. Eine Kombination dieses Kredits mit anderen Finanzierungsprodukten der KfW ist möglich, jedoch nicht mit dem ERP-Gründerkredit – StartGeld.

Mit dem Programm **ERP-Kapital für Gründung** werden Unternehmensnachfolger mit einem Kreditbetrag von bis zu 500.000 Euro je Antragsteller gefördert. Allerdings müssen sie seit weniger als drei Jahren am Markt tätig sein. Zudem muss der Antragsteller, zum Beispiel ein Beratender Ingenieur, ein Unternehmen im Rahmen einer Altersnachfolge übernehmen oder sich daran tätig beteiligen. Die KfW gewährt beim ERP-Kapital für Gründung der Hausbank eine 100 %ige Haftungsfreistellung, womit das Darlehen für den Antragsteller Eigenkapitalcharakter hat und eine solide Grundlage für weitere Kredite bietet. Der Sollzins in den ersten drei Jahren beträgt z. Zt. 0,40 – 0,65 % und in den Folgejahren 2,40 – 2,65 %, und zwar unabhängig von der Sicherheiten- und Risikobeurteilung.

KfW-Unternehmerkredit – Fremdkapital

Hiermit können Freiberufler sowie kleine und mittlere Unternehmen, die ihre Geschäftstätigkeit vor mehr als 5 Jahren aufgenommen haben, betriebliche Erweiterungsinvestitionen (zum Beispiel

den Kauf eines weiteren Unternehmens im Rahmen einer Altersnachfolge) finanzieren, und zwar mit bis zu 25 Millionen Euro je Vorhaben. Die Kreditlaufzeit beträgt bis zu 20 Jahre bei bis zu drei tilgungsfreien Jahren und einer Zinsbindung von bis zu 20 Jahren.

ERP-Regionalförderprogramm

Mit dem ERP-Regionalförderprogramm werden Freiberufler und Unternehmen, die mind. 5 Jahre am Markt sind, in strukturschwachen Regionen mit einem Kreditbetrag von bis zu 3 Mio. Euro gefördert.

Sonstige Finanzierungsmöglichkeiten

Das Verkäuferdarlehen, das ganz oder als Ergänzung zu den aufgezeigten Finanzierungsmitteln für die Kaufpreisfinanzierung eingesetzt werden kann, ist eine Alternative zur herkömmlichen Finanzierung; hierbei übernimmt der Übergeber das Kreditrisiko.

Wenn unterschiedliche Erwartungen bzgl. der zukünftigen Ertragskraft des Planungsbüros bei Übernehmer und Übergeber vorhanden sind und eine Einigung auf einen festen Kaufpreis nicht möglich ist, können sogenannte Earn-Out-Klauseln im Unternehmenskaufvertrag weiterhelfen. Hierbei teilt sich der Kaufpreis in einen festen Basiskaufpreis und einen Anteil, der zu einem späteren Zeitpunkt bzw. Zeitpunkten erfolgsabhängig bezahlt wird.