

Unternehmer - Nachfolge - Beratung

Markus Schaible
Schaible Consult

Frankfurt, Hessen
Karlsruhe, Baden-Württemberg

Übersicht

1. Vorstellung
 - Person
 - Dienstleistungen
2. Betriebliche Notfallvorsorge
3. Unternehmensnachfolge
4. Was ist wichtig?
5. Förderung
6. Kontakt
7. Anhänge
 - Förderung in den Bundesländern
 - Glossar

Markus Schaible



- Jahrgang: 1972
- Geboren in Karlsruhe
- Bankkaufmann: Abschluss 1992
- Betriebswirt (VWA): Abschluss 1997
- Bank Prokurist; Abteilungsdirektor
- Mehr als 25 Jahre Berufserfahrung
- 20+ Jahre Immobilien-Investor
- 15 Jahre Erfahrung in der Begleitung und Finanzierung von Unternehmensübernahmen
- Aufbau eines neuen Geschäftsbereichs für eine Auslandsbank
- Projektleitung
- Ergebnisverantwortung
- Mitglied im BVMW Expertenkreis Nachfolge
- Marathon Läufer
- Vereinsmanager (DOSB C-Lizenz)

Dienstleistungen für Verkäufer oder Erwerber

1/2

Zielgruppen:

- ▶ Inhabergeführte Unternehmen; Familienunternehmen
- ▶ UnternehmerInnen (im Alter von 50+) die sich mit der Nachfolge befassen
- ▶ UnternehmerInnen als ErwerberInnen, Management Buy-Out (MBO), Management Buy-In (MBI) und GründerInnen
- ▶ UnternehmerInnen, die Ihr Unternehmen auf Notfall-Situationen vorbereiten wollen

Dienstleistungen:

- ▶ Betriebswirtschaftliche Beratung
- ▶ Unternehmer Coaching
- ▶ Betriebliche Notfallvorsorge; „Notfallkoffer“
- ▶ Management auf Zeit: Change und Interim Management; Beiratstätigkeit

Dienstleistungen für Verkäufer oder Erwerber

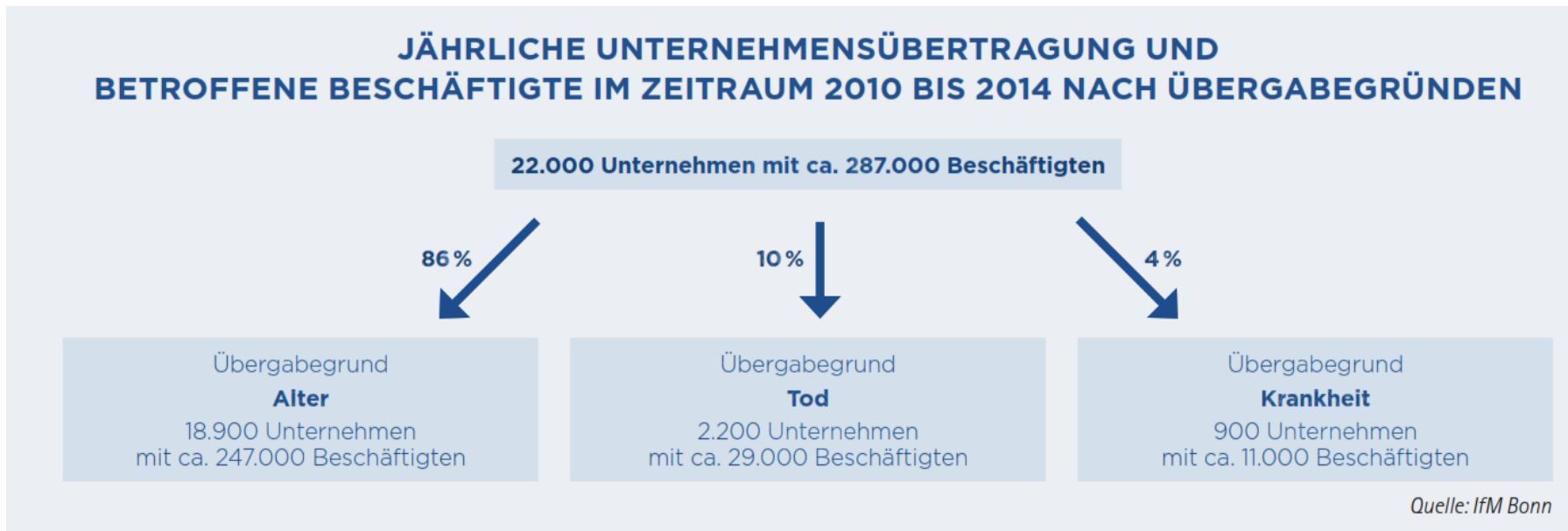
2/2

Dienstleistungen:

- ▶ Bestandsaufnahme und Unternehmensoptimierung in Vorbereitung auf den Verkaufsprozess
- ▶ „Lotse“ bzw. Koordinator der verschiedenen Spezialisten (Recht, Steuern, DD etc.)
- ▶ M&A Prozess & Business Plan-Erstellung
- ▶ Unternehmensbewertung
- ▶ Liquiditätsplanung, Steuerung und Management; Cash Flow Optimierung
- ▶ Steuerliche Aspekte (über Partner)
- ▶ Vertragsverhandlungen und Absicherung
- ▶ Finanzierungsfragen und Investitionen (inkl. Fördermittel Recherche, Beantragung über Hausbank)
- ▶ Finanzierungsberatung und Vorbereitung auf Bankgespräche

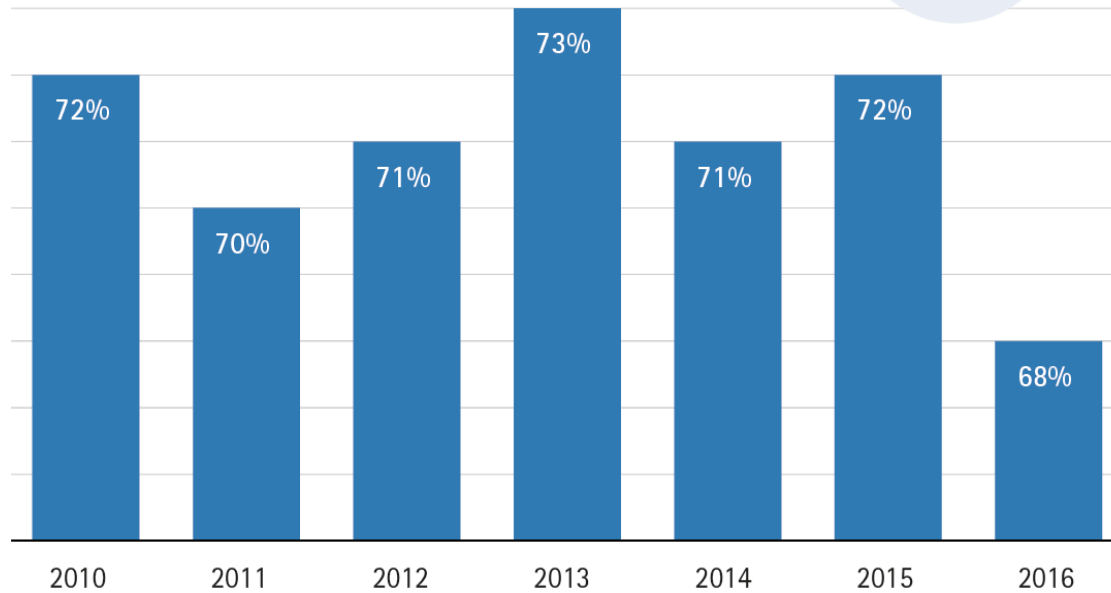
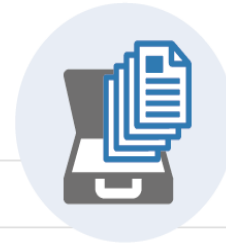
Betriebliche Notfallvorsorge

Jede 7. Unternehmensnachfolge ist nicht geplant



Zwei von drei Unternehmen haben keinen „Notfallkoffer“

Anteil der Senior-Unternehmen in der IHK-Nachfolgeberatung, die nicht über einen "Notfallkoffer" verfügen



Quelle: DIHK Report zur Unternehmensnachfolge 2017

Betriebliche Notfallvorsorge

- ▶ Der plötzliche Ausfall des „Chefs“ stellt den operativen Fortgang des Unternehmens vor besondere Herausforderungen
- ▶ Die rechtlichen Vorkehrungen sind die eine Seite der Medaille, die betriebswirtschaftliche Vorsorge die andere

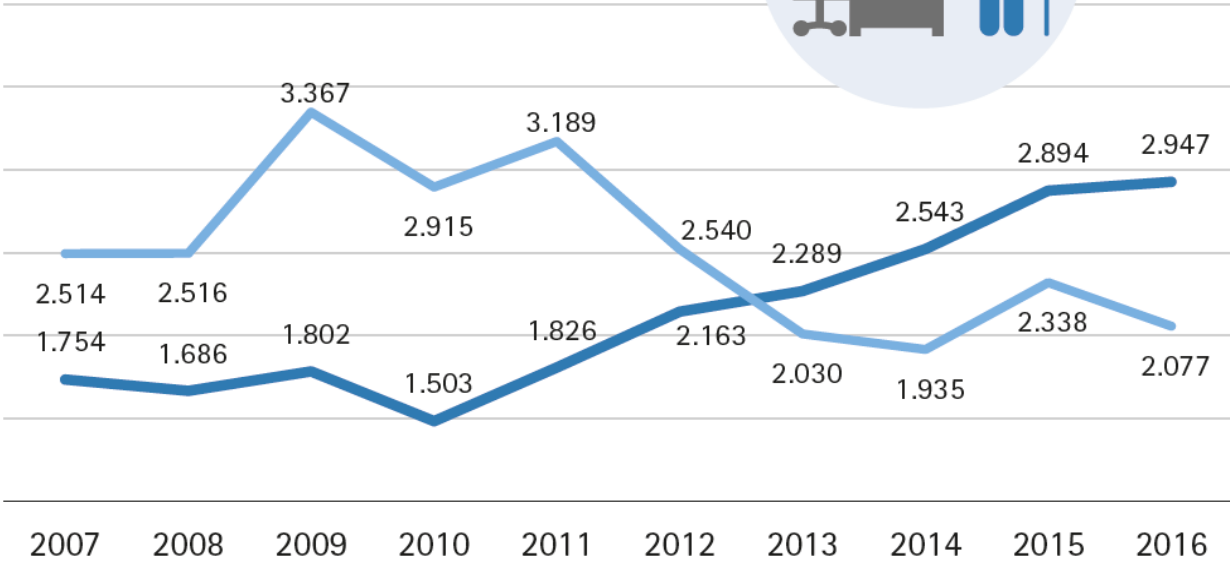
Ihr Nutzen:

- **Erhalt und Sicherung von**
 - ✓ Kundenbeziehungen
 - ✓ Arbeitsplätzen
 - ✓ Beziehungen zu Lieferanten, Banken und anderen Partnern
- **Analyse** der internen Prozesse (z. B. Liquiditätssicherung; Produktionsprozess)
- Erstellung einer Dokumentation zur **reibungslosen Fortführung des Geschäfts**
- Verteilung von Zuständigkeiten zur **Absicherung des Unternehmens**

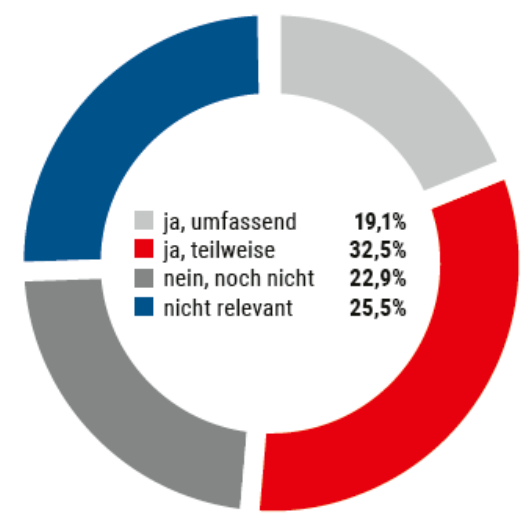
Unternehmensnachfolge

Immer mehr Unternehmer finden keinen Nachfolger

- ... Alt-Inhaber in der IHK-Beratung, die keinen passenden Nachfolger finden
- ... Übernahmeinteressierte, die kein passendes Unternehmen finden



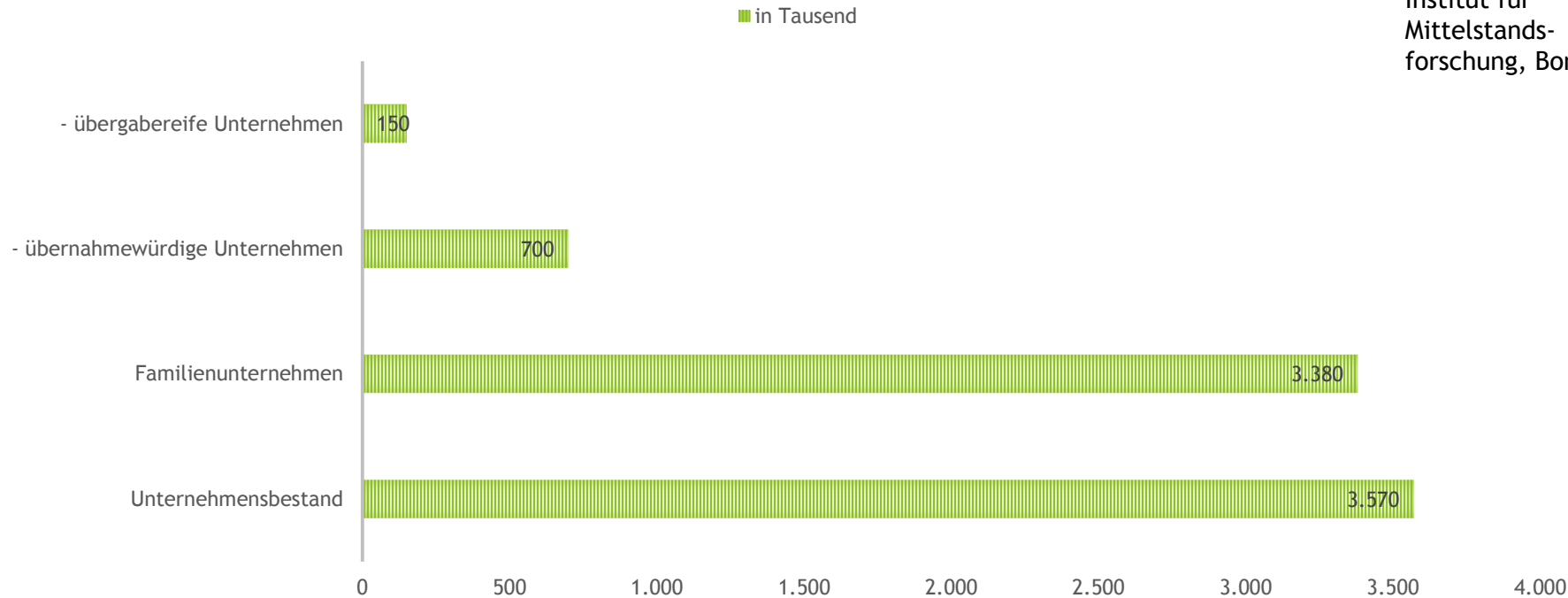
Haben Sie bereits Maßnahmen zur Sicherung der Nachfolge in Ihrem Unternehmen eingeleitet?



Unternehmerumfrage 2017/18
BVMW

Anstehende Unternehmensübernahmen in Deutschland (2018 - 2022)

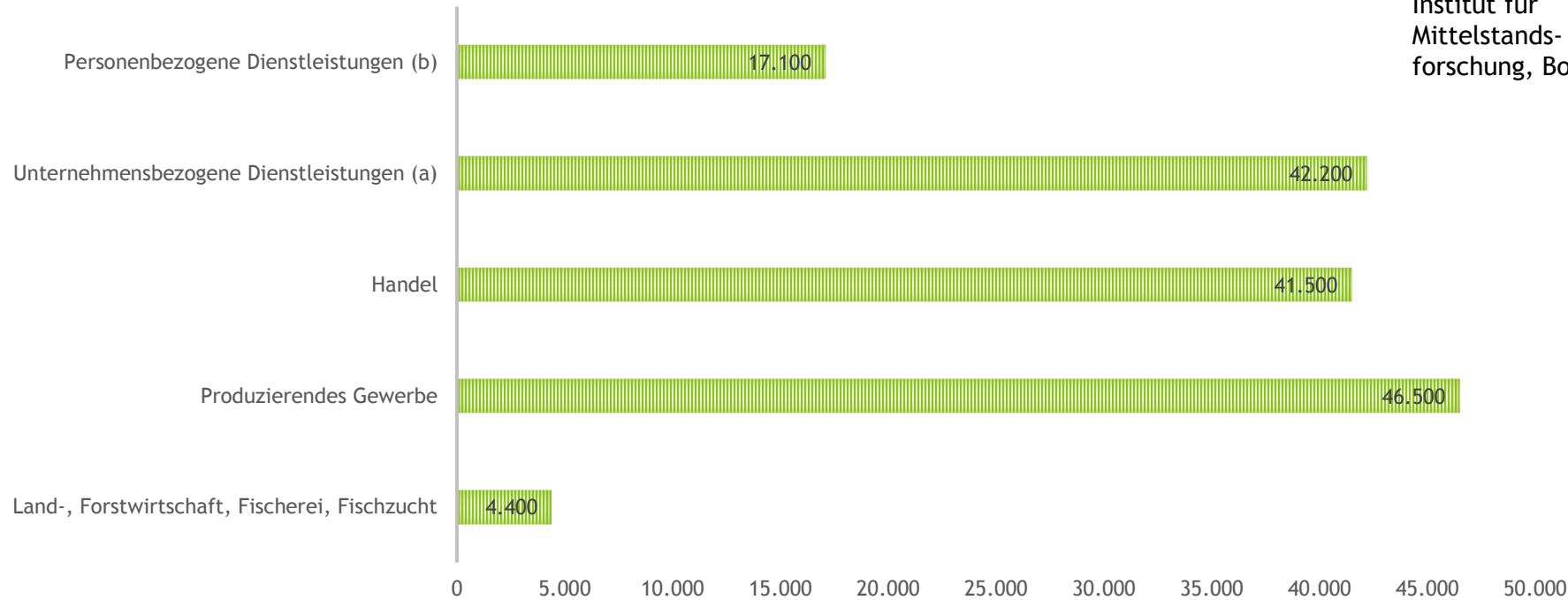
Quelle:
Institut für
Mittelstands-
forschung, Bonn



- Ein Unternehmen ist *übergabereif*, wenn dessen Eigentümergeschäftsführer sich innerhalb der nächsten fünf Jahre aus persönlichen Gründen aus der Geschäftsführung zurückziehen wird.
- Als *übernahmewürdig* gilt ein Unternehmen, wenn die zu erwartenden Gewinne höher sind als die zu erwartenden Einkünfte eines potenziellen Nachfolgers aus einer abhängigen Beschäftigung plus Erträge aus einer alternativen Kapitalanlage.

Anstehende Unternehmensübernahmen - nach Wirtschaftszweigen

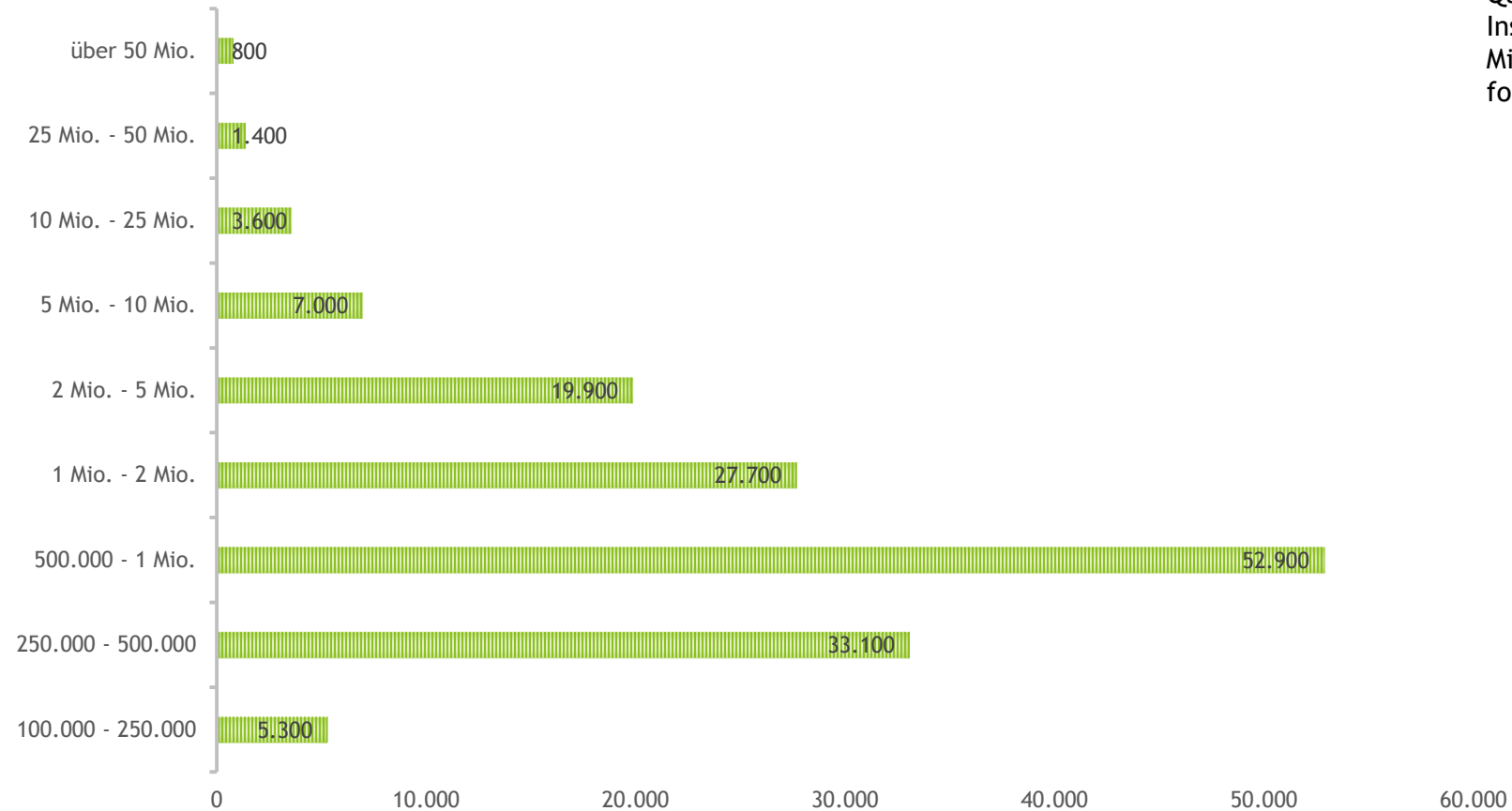
Quelle:
Institut für
Mittelstands-
forschung, Bonn



a) Verkehr und Lagerei, Information und Kommunikation, Finanz- und Versicherungsdienstleistungen, Grundstücks- und Wohnungswesen, freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen, sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen
b) Gastgewerbe, Erziehung und Unterricht, Gesundheits- und Sozialwesen, Kunst, Unterhaltung und Erholung, sonstige Dienstleistungen

© by Schaible Consult 2018

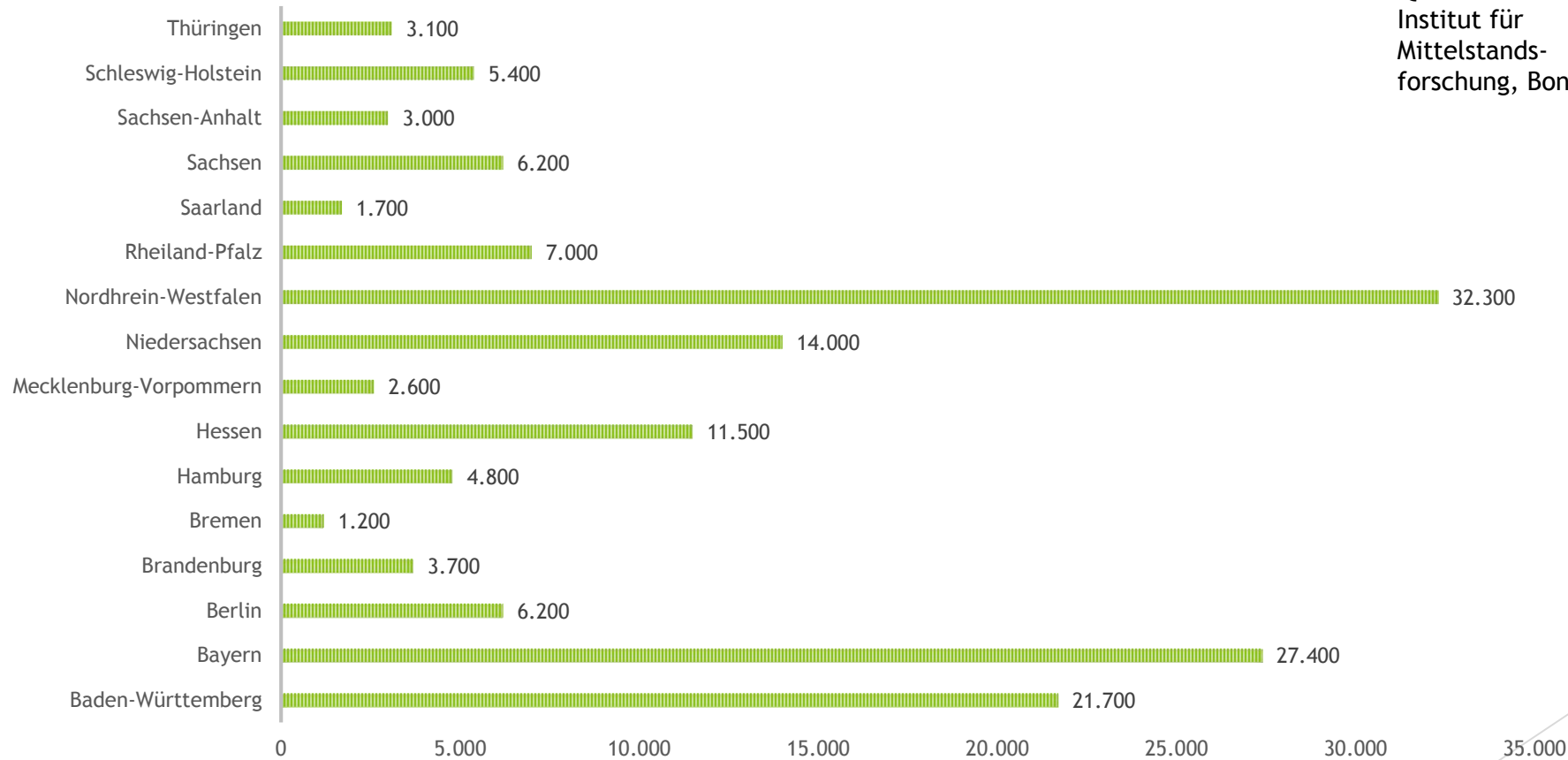
Anstehende Unternehmensübernahmen - nach Umsatzgrößenklassen



Quelle:
Institut für
Mittelstands-
forschung, Bonn

Anstehende Unternehmensübergaben nach Bundesländern

Quelle:
Institut für
Mittelstands-
forschung, Bonn



Ab wann ist ein Unternehmen übergabereif?

1. Bestimmung des Mindestertragswerts, ab dem eine Unternehmensübernahme ökonomisch sinnvoll ist. (Methodik des Instituts für Mittelstandsforschung)

Ø Bruttojahresverdienst Produzierendes Gewerbe (2016): 48.936€
+ Arbeitgeber-Anteil zur gesetzl. Sozialversicherung: 9.506€

Erforderlicher Jahresmindestgewinn (ohne Kapitaleinsatz): 58.442€
ggfls. zuzüglich Verzinsung des eingesetzten Eigenkapitals

Alternativ Szenarien:

- Gewinn (= Unternehmerlohn) mind. 30.000 € → rd. 200.000 Übergaben
- Gewinn von mindestens 80.000 € → rund 120.000 Übergaben

Xing Gehaltsstudie 2018: **Fach- und Führungskräfte Ø brutto 67.651 €**

2. Anzahl der mittelständischen Unternehmen, deren Ertragswert diesen Mindestwert übersteigt und deren Eigentümergeschäftsführer sich innerhalb der nächsten fünf Jahre aus persönlichen Gründen zurückziehen werden.
Hier wird das sukzessiv steigende gesetzliche Renteneintrittsalter mit 66 Jahren zugrunde gelegt.

Warum frühzeitig über Unternehmensnachfolge nachdenken?

- ▶ *Zur Vermeidung steigender Finanzierungskosten*
Die Zinskonditionen von Krediten richten sich bei Banken nach Ratings. Hier wirkt sich eine ungeklärte Unternehmensnachfolge ab einem bestimmten Alter negativ auf das Rating und somit den Zinssatz aus.
- ▶ *Notfallplanung*
Schutz vor Beeinträchtigungen für Unternehmen und Familie für den Fall von Krankheit, Unfall oder Tod.
- ▶ *Komplexität*
Ein qualifizierter Nachfolgeprozess kann bis zu fünf Jahre in Anspruch nehmen.
- ▶ *Planung als gestalterisches Vorausdenken der Zukunft*
16% der KMU planen eine Nachfolge bis 2017 lt. KfW Mittelstandspanel 2014.

Exemplarische Fragen zur Nachfolge

- ▶ Wie lange will ich noch arbeiten?
- ▶ Was mache ich nach dem Verkauf?
- ▶ Bin ich bereit einen Nachfolger befristet zu unterstützen?
- ▶ Wie kann ich meine Familie aus dem Verkaufserlös absichern?
- ▶ Ist das Unternehmen bereits für einen Verkauf ausreichend vorbereitet?
- ▶ Was muss noch angepasst werden?
- ▶ Gibt es geeignete Nachfolger in der Familie oder dem Unternehmen?
- ▶ Was ist mein Unternehmen wert?
- ▶ Wie kann der Wert für den Verkauf optimiert werden?
- ▶ Wie kann ich die Steuerlast aus der Übergabe minimieren?
- ▶ Wie kann ich fair übergeben, für alle Parteien?
- ▶ Wie organisiere ich den Nachfolge Prozess?
- ▶ Wer kann mich unterstützen?

Was für den Verkäufer in spe zu tun ist:

53% der Nachfolge-Lösungen familienintern; 18% unternehmensintern und 29% unternehmensextern.

- ▶ Das Unternehmen auf die Übergabe vorbereiten und darauf achten, dass Ihr Unternehmen für potenzielle Nachfolger attraktiv ist.
- ▶ Sicherstellen, dass Ihr Unternehmen dem Nachfolger die Möglichkeit bietet, ein ausreichendes Einkommen zu erwirtschaften.
- ▶ Sich für eine zuverlässige Altersversorgung bzw. -vorsorge entscheiden.
- ▶ Das Familienvermögen sichern.
- ▶ Sich über alle steuerlichen und rechtlichen Komponenten einer Übertragung informieren.
- ▶ Einen Nachfolger wählen und einarbeiten.
- ▶ Sich konkrete Gedanken über Ihre Tätigkeiten nach dem Unternehmensausstieg machen. (nachvertragliches Wettbewerbsverbot beachten)

Warum ist Beratung sinnvoll?

- ▶ Systematische Vorbereitung des Unternehmens auf den Verkauf
- ▶ Entlastung des Unternehmers im Verkaufsprozess
- ▶ Hilfe bei der Beseitigung von asymmetrischen Informationen
Verkäufer kennt das Unternehmen im Detail; der Käufer hat nur wenige Informationen und macht aus Vorsichtsgründen Abschläge beim Kaufpreis-Angebot
- ▶ Bedeutung von aufgeschobenen Kaufpreiselementen für Verkäufer
- ▶ Change of Control Klauseln in bestehenden Verträgen
- ▶ Schutz von geistigem Eigentum
- ▶ Rechtliche Rahmenbedingungen
- ▶ Haftungsfragen

Vorteile der Unternehmensnachfolge für den Erwerber

Eingeführtes Unternehmen mit vorhandenen:

- ▶ Produkten / Dienstleistungen, Umsätzen, Gewinnen, (Mitarbeitern), Kunden und Lieferanten

(Zeitlich befristete) Unterstützung durch den Verkäufer (sofern vertraglich vereinbart)

Unternehmensbewertung

- ▶ Ertragswert versus Substanzwert
- ▶ Bewertungs-Methoden:
 - Vergleichswertverfahren
 - Multiplikator-Verfahren
 - Ertragswertverfahren
 - Vereinfachtes Ertragswertverfahren
 - Bewertungsverfahren nach dem AWH-Standard
 - Discounted Cash Flow-Methode (DCF-Methode)

Gemeinsam legen wir mit dem Unternehmer die Bewertungsmethode und die zugrunde liegenden Parameter fest.

Förderung (bundesweit)

Förderung auf Landesebene siehe Anhang

Förderung von Beratungsleistungen durch ESF und BMWi (bis 2020)

Förderung unternehmerischen Know-hows:

- ▶ Zielgruppe: KMU in allen Entwicklungsphasen
 1. Junge Unternehmen, die nicht länger als 2 Jahre am Markt sind (Jungunternehmen)
 2. Unternehmen ab dem 3. Jahr nach Gründung (Bestandsunternehmen)
 3. Unternehmen in Schwierigkeiten
- ▶ Durchführung: **Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)**
- ▶ Max. förderfähige Beratungskosten € 4.000 für Jungunternehmen, sonst **€ 3.000 netto**
- ▶ Zuschuss abhängig vom Standort der Betriebsstätte zwischen 50% - 90%
- ▶ Mehrere Anträge für unterschiedliche Beratungsarten möglich

KfW Förderung für Gründer und Unternehmensnachfolger 1/2

- ▶ „ERP-Kapital für Gründung“ (KfW-Kreditprogramm Nr. 058)
Kredit bis zu T€ 500 (Ersteinrichtung, keine Betriebsmittelfinanzierung) 10% bzw. 15% Eigenanteil (neue / alte Bundesländer; bis auf T€ 10 vollständiger Eigenmitteleinsatz); Aufstockung Eigenkapital aus Programmkredit bis 45% bzw. 50%
100% Haftungsfreistellung; Eigenkapitalcharakter; keine Sicherheitenstellung erforderlich; keine ausschließliche Finanzierungsquelle, nur in Kombination mit anderen Krediten; nur für „Asset Deal“ geeignet
Laufzeit 15 Jahre; Festzinsvereinbarung für 10 Jahre; 7 Jahre tilgungsfrei
- ▶ ERP-Gründerkredit - StartGeld (KfW Programm Kredit Nr. 067)
Kredit bis T€ 100 (davon bis zu T€ 30 Betriebsmittel) ohne Eigenkapitalanteil pro Person ; 80% Haftungsfreistellung der Hausbank; Sicherheitenstellung nach Vereinbarung mit Hausbank
Laufzeit 5 bis 10 Jahre; 1 oder 2 Jahre tilgungsfrei

KfW Förderung für Gründer und Unternehmensnachfolger 2/2

- ▶ ERP-Gründerkredit - Universell (KfW Programm Kredit Nr. 073-076)
bis zu € 25 Mio. Euro pro Vorhaben; bis zu 100 % Investitionskosten und Betriebsmittel; Eigenmittel-Einsatz optional, 50% Haftungsfreistellung; Sicherheitenstellung nach Vereinbarung mit Hausbank
- ▶ KfW Unternehmerkredit (KfW Programm Nr. 037/047)
Für Mittelständler bis € 500 Mio. Umsatz, mindestens 5 Jahre am Markt
Bis zu € 25 Mio. Euro; 100 % Investitionskosten und Betriebsmittel;
bankübliche Besicherung; nur „Asset Deal“
2 Jahre junge Unternehmen können eine 50%ige Haftungsfreistellung für Investitionen beantragen. Bei Betriebsmittelfinanzierungen kann diese Haftungsfreistellung nur durch mindestens 3 Jahre alte KMU bis zu € 5 Mio. beantragt werden.

Kontakt

Bei Interesse an unseren Beratungsdienstleistungen freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

Schaible Consult

Unternehmer - Nachfolge - Beratung

Inhaber: Markus Schaible

Montgolfier-Allee 21a

60486 Frankfurt

Büro: 069 2100 7435

Mobil: 0174 330 9111

Fax: 069 2100 7446

E-Mail: m.schaible@schaible-consult.de

Internet: www.schaible-consult.de

Gartenstr. 69b
76135 Karlsruhe



Partnerunternehmen im



Bundesverband
mittelständische Wirtschaft
Unternehmerverband Deutschlands e.V.

Anhänge

1. Förderung in den Bundesländern
2. Glossar

Förderung in Baden-Württemberg 1/2

Durch das Land:

- ▶ Das Ministerium für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg hat die „Initiative für Existenzgründungen und Unternehmensnachfolge“, kurz ifex, ins Leben gerufen. www.gruendung-bw.de
- ▶ Aus Mitteln des ESF werden Unternehmensnachfolge-Moderatoren gefördert. Deren Aufgabe ist die aktive Ansprache von KMU Inhabern mit dem Ziel der Sensibilisierung für frühzeitige Planung der Nachfolge. Sie sollen Handlungsalternativen, Unterstützungsangebote und Zugang zu Fördermitteln aufzeigen. Für vertiefende Beratungen wird mit Fachberatern gearbeitet.
- ▶ Förderprogramm Coaching für kleine und mittlere Unternehmen (ESF 2014-20) 50% der Coaching-Kosten; max. 300€ pro Personentag à 8 Stunden. Es werden bis zu 15 Tage gefördert. Der maximale Zuschussbetrag pro Themenbereich liegt bei 4.500€. (Zuwendungszweck: Unternehmensübergaben)

Förderung in Baden-Württemberg 2/2

Bürgschaftsbank Baden-Württemberg:

- ▶ Ausfallbürgschaften bis € 1,25 Mio. für Förderkredite, Darlehen und Kredite der Hausbank, Avale

MBG Baden-Württemberg:

- ▶ Programm Unternehmensnachfolge: Stille Beteiligungen ab T€ 25 bis T€ 750;
Mikromezzanin Programm: T€ 10 bis T€ 50

- ▶ Kombi-Programm Bürgschaft plus Beteiligung
Finanzierungsvolumen zwischen T€ 100 und T€ 500
Verhältnis Darlehen zu Beteiligung: 75% zu 25%

Förderdarlehen der L-Bank

- ▶ Liquiditätskredit:
Förderdarlehen zwischen T€ 10 und € 5 Mio. zur Betriebsübernahme
- ▶ Wachstumsfinanzierung:
Kauf von Unternehmen; Investitionsort muss in BW liegen. Unternehmenssitz zwischen T€ 10 und € 5 Mio. Sitz des Investors darf im Ausland liegen.
Darlehen zwischen T€ 10 und € 5 Mio.
- ▶ Gründerfinanzierung:
Übernahme eines bestehenden Unternehmens wird gefördert. Abgrenzung zur Wachstumsfinanzierung über Unternehmensalter (jünger 5 Jahre);
Finanzierungsvolumen T€ 5 bis € 5 Mio.
- ▶ Investitionsfinanzierung:
Förderung der Beteiligung, Übernahme oder Standortverlagerung eines Unternehmens bei Investitionen im ländlichen Raum
- ▶ Ausfallbürgschaften:
I.d.R. 50% der zu verbürgenden Finanzierung; Beträge zwischen € 1,25 und 5 Mio.; bis zu 15 Jahre Laufzeit

Förderung in Bayern 1/2

Übernehmern stehen die gleichen Unterstützungsmöglichkeiten offen wie Gründern. Gründeragenturen sind daher zentrale Anlaufstelle für Unternehmensübernehmer.

Coaching Programm (für Nachfolger):

70% der **Beratungskosten** bezogen auf max. **Tagessatz** von € 800 (= € 560); bis zu 10 Tage à 8 Stunden vor Gründung; Antrag über IHK bzw. HWK oder Institut für freie Berufe (IfB) vor Übernahme

LfA Förderbank Bayern:

- ▶ Bayerisches Mittelstandskreditprogramm (MKB):
Startkredit: 40% der förderfähigen Aufwendungen; Betrag T€ 10 - 310
ergänzend Startkredit 100: 100% der förderf. Aufw. Max. € 10 Mio.
Investivkredit analog
- ▶ Bürgschaften von € 1,25 Mio. bis max. € 5 Mio.; Max. 80% Haftungsfreistellung

Förderung in Bayern 2/2

Bürgschaftsbank Bayern GmbH (BBB):

- ▶ Bürgschaften < € 1,25 Mio.; max. 80% des Kreditbetrags, Betriebsmittel 70%; Laufzeit bis zu 15 Jahre; *nicht für Sanierung oder Umschuldung*
- ▶ Bürgschaft ohne Bank („BoB“) zwischen T€ 25 und T€ 150 möglich

Beteiligungskapital der Bayerischen Beteiligungsgesellschaft (BayBG):

Unternehmensnachfolge:

- ▶ Antragsberechtigt sind solide mittelständische Unternehmen aller Branchen, die ihre Nachfolge regeln oder die Betriebsteile ausgliedern wollen, sowie Führungskräfte, die ein Unternehmen oder Teile hiervon übernehmen wollen.
- ▶ Konditionen und Beteiligungsmodell werden individuell ausgehandelt. Wenn die BayBG auf öffentliche Mittel zurückgreifen kann, gibt sie diese Vorteile an ihren Beteiligungspartner weiter.
- ▶ Die Höhe der Beteiligung beträgt bei der Förderung von Unternehmensnachfolgen zwischen T€ 250 und € 7 Mio.

Förderung in Hessen

Bürgschaftsbank Hessen:

Ausfallbürgschaften bis € 1,25 Mio. für Förderkredite, Darlehen und Kredite der Hausbank, Avale

- bis zu 80% der Kreditsumme für Investitionsfinanzierungen
- bis zu 60% der Kreditsumme für Betriebsmittelfinanzierungen

Keine Umschuldungen, keine Sanierungsfälle

Neben dem klassischen Weg über die Hausbank auch als „BoB“ möglich; hier Verbürgung des Finanzierungsbedarfs zwischen T€ 50 und T€ 300, Unternehmensnachfolgen bis T€ 500

Landesbürgschaften größer € 1,25 Mio. über Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen (WI-Bank)

MBG Hessen:

Wachstums- und Innovationsprogramm Unternehmensnachfolge:

Stille Beteiligungen ab T€ 130 bis € 1,5 Mio.

Mikromezzanin Programm: T€ 5 bis T€ 50

Förderung in Nordrhein-Westfalen 1/2

Landesförderung:

- ▶ *Regionales Wirtschaftsförderungsprogramm (RWP) - Beratung*
Zuschuss für umfassende betriebswirtschaftliche, organisatorische und technische Beratungen; bis zu 4 Tagewerke (mind. 8 h) für die Erstellung einer Machbarkeitsstudie und in einer möglichen zweiten Phase die begleitende Umsetzungsberatung mit bis zu weiteren 4 Tagewerken; max. 50% auf Bemessungsgrundlage € 1.250 netto; wird über NRW.BANK Münster beantragt

NRW.Bank:

- ▶ NRW.Bank.Gründungskredit / NRW.Bank.Mittelstandskredit
Zwischen T€ 25 und € 10 Mio. auch für Unternehmensnachfolge; sowohl Investitions- (Lfd. 5, 10 oder 20 J.) als auch Betriebsmitteldarlehen (5 Jahre)
- ▶ NRW.Bank.Mittelstandsfonds
Eigenkapitalfinanzierung in der Form von Mezzanine- oder einer direkten Beteiligung; Betrag zwischen € 1 und 7 Mio. Laufzeit 5 bis 7 Jahre

Förderung in Nordrhein-Westfalen 2/2

Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen

- ▶ Ausfallbürgschaften bis € 1,25 Mio. (80% Absicherungsquote); Größere Beträge u.U. über Landes-Bürgschaft darstellbar.
Laufzeit analog verbürgtem Kredit, max. 15 Jahre
- ▶ BoB 80%, max. T€ 200; Expressbürgschaft 60%, max. T€ 75

Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW:

- ▶ Typisch stille Beteiligung gekoppelt mit 70%iger Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank NRW
Betrag: bis zu € 1 Mio. (Eigenmittelparität beachten)
Laufzeit: 7 - 10 Jahre; für den Beteiligungsnehmer frühesten nach 5 J. mit 12 Monatsfrist kündbar
- ▶ Mikromezzaninfonds Deutschland
Max. T€ 50; Laufzeit 10 Jahre; Tilgung nach 7 Jahren in drei gleichen Raten
Ergebnisunabhängige Vergütung 8% p.a. zuzüglich Gewinnbeteiligung max. 1,5% der Einlage; einmalige Bearbeitungsgebühr 3,5% bei Auszahlung

Förderung in Rheinland-Pfalz 1 / 2

- ▶ **Betriebsberatungen für Existenzgründer** (auch für Unternehmensnachfolge)
Zuschuss für Übernehmer oder Übergeber (jeweils alleine)
Bei Betriebsübergabeberatungen muss der Antragsteller älter als 55 Jahre sein oder erwerbsunfähig; Förderung pro Unternehmen nur einmal.
 - 50% Zuschuss bis max. 400€ pro Tagewerk (mindestens 8 Beratungsstunden)
 - bis zu 9 Tagewerke werden gefördert
 - Beratungen unter 4 Stunden werden nicht gefördert
 - Antrag vor Beauftragung über zuständige KammerBewilligungsstelle: Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz, Mainz
- ▶ **Regionales Landesförderprogramm**
Zuschuss für Betriebserweiterungen, wenn dabei Dauerarbeitsplätze geschaffen werden

Bürgschaftsbank Rheinland-Pfalz (BB RLP)

- ▶ **Höchstbetragsbürgschaften < € 1,25 Mio.**
Max. 80% bei Investitionen, 60% bei Betriebsmitteln und Avalen

Förderung in Rheinland-Pfalz 2/2

Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB)

„Eine Nachfolge ist üblicherweise mit einer Existenzgründung verbunden; daher greifen die gängigen Existenzgründungshilfen auch im Bereich der Unternehmensnachfolge.“

- ▶ Bürgschaften > € 1,25 Mio. bis max. € 3,5 Mio.
Max. 80% bei Investitionen, 60% bei Betriebsmitteln und 70% für Avale
- ▶ Zusätzliche Zinsverbilligung für KfW Gründer- und Unternehmerkredit

Beteiligungen der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft (MBG) Rheinland-Pfalz mbH

- ▶ Eigenkapital (paritätisch) in Form von stillen Beteiligungen für Unternehmen der mittelständischen gewerblichen Wirtschaft; i.d.R. zwischen T€ 50 und € 1,25 Mio.; Absicherung durch 70% Garantie der BB RLP
- ▶ Mikromezzaninkapitalbeteiligung

Glossar

- ▶ Asset Deal: Unternehmenserwerb durch den Kauf aller Wirtschaftsgüter (englisch: assets)
- ▶ BMWI: Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
- ▶ BoB = Bürgschaft ohne Bank
- ▶ Change of Control: Vertragsklausel die ein Kündigungsrecht bei Wechsel der Leitungsfunktion im Unternehmen darstellt
- ▶ COSME = Programme for the Competitiveness of Enterprises and SMEs 2014-2020 Erleichterung des Zugangs zu Finanzmitteln für KMU und die Schaffung eines günstigen Umfelds für Neugründungen und Expansion von Unternehmen
- ▶ „De-minimis“ Beihilfen: Beihilfe eines EU Mitgliedsstaats an ein Unternehmen, dessen Betrag als geringfügig und nicht wettbewerbsverzerrend angesehen wird
- ▶ Due Diligence (DD): Sorgfältigkeitsprüfung; Durchleuchtung des Unternehmens unter verschiedenen Gesichtspunkten wie rechtlich (legal DD), finanziell (financial DD), Umwelt- und Sicherheitsaspekte (HSE DD) und Markt (market DD)

Glossar

- ▶ Discounted Cash Flow (DCF) Methode: Methode der Unternehmensbewertung, in der zukünftige Zahlungsströme barwertig auf den Veräusserungszeitpunkt diskontiert (abgezinst) werden
- ▶ Earn-out Komponente: Nachgelagerte Kaufpreis Komponente in Abhängigkeit künftiger Ertragslage. Wird zur Überbrückung von unterschiedlichen Ertrags-einschätzungen verwendet
- ▶ ERFE: Europäischer Fonds für regionale Entwicklung
- ▶ ERP = European Recovery Program: Europäisches Wiederaufbauprogramm, dass auf den Marshall-Plan zurück geht
- ▶ ESF: Europäischer Sozialfonds
- ▶ Firmenwert / Goodwill: Residualgröße zwischen Kaufpreis und Wert der erworbenen Vermögenswerte
- ▶ HWK: Handwerkskammer
- ▶ IHK: Industrie- und Handelskammer

Glossar

- ▶ Kleine und mittlere Unternehmen („KMU“)-Definition (der EU):
 - Mittlere Unternehmen: weniger als 250 Mitarbeiter, bis zu € 50 Mio. Umsatz oder bis zu € 43 Mio. Bilanzsumme
 - Kleinunternehmen: weniger als 50 Mitarbeiter, bis zu € 10 Mio. Umsatz oder Bilanzsumme
 - Kleinstunternehmen: bis 9 Mitarbeiter, bis zu € 2 Mio. Umsatz oder Bilanzsumme.
- ▶ Leverage Buy-Out: Unternehmenserwerb unter hohem Fremdmittel Einsatz
- ▶ Letter of Intent: Absichtserklärung zum Unternehmenserwerb
- ▶ Management Buy-In: Unternehmenserwerb durch ein externes Management (Team)
- ▶ Management Buy-Out: Unternehmenserwerb durch das interne Management (Team)
- ▶ Memorandum of Understanding: Vorvertrag zum Unternehmenserwerb in dem die Rahmenbedingungen des angestrebten Kaufvertrags ausformuliert werden

Glossar

- ▶ Mezzanine: Mischform der Finanzierung aus Eigen- und Fremdkapitalelementen. Es kann eigenkapitalähnlich wie bei einer stillen Beteiligung (sog. *Equity Mezzanine*) oder mit Fremdkapitalcharakter (sog. *Debt Mezzanine*) in Form von nachrangigen Darlehen gewährt werden
- ▶ Share Deal: Unternehmenserwerb durch Kauf der Gesellschaftsanteile (englisch: shares)
- ▶ Stille Beteiligung: Vermögenseinlage gegen Gewinnbeteiligung auf Basis §§ 230 ff. HGB
- ▶ USP (unique selling proposition): Alleinstellungsmerkmal bzw. herausragende Leistungsmerkmale (in der Differenzierung zu Mitbewerbern)
- ▶ Verkäufer Darlehen / Vendor Note: Beteiligung des Verkäufers an der Erwerbsfinanzierung über Nachrang-Darlehen
- ▶ Vertraulichkeitsvereinbarung / non-disclosure agreement (NDA)