

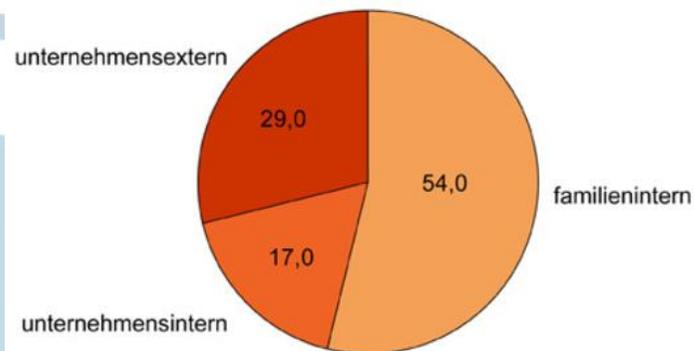
**„Unsere Bürgschaft - Ihre Sicherheit
- Ihr Kapital “
Insbesondere auch bei der
Unternehmensnachfolge**



Gabriele Köntopp
Geschäftsführerin

Nachfolgelösungen:

Gut die Hälfte (54%) der Eigentümer übergeben das Unternehmen an die eigenen Kinder bzw. an andere Familienmitglieder (familieninterne Lösung). Weitere 29% der Übertragungen erfolgen an externe Führungskräfte, andere Unternehmen oder andere Interessenten von außerhalb (unternehmensexterne Lösungen). Etwa 17% der Familienunternehmen übertragen das Unternehmen an Mitarbeiter (unternehmensintern).

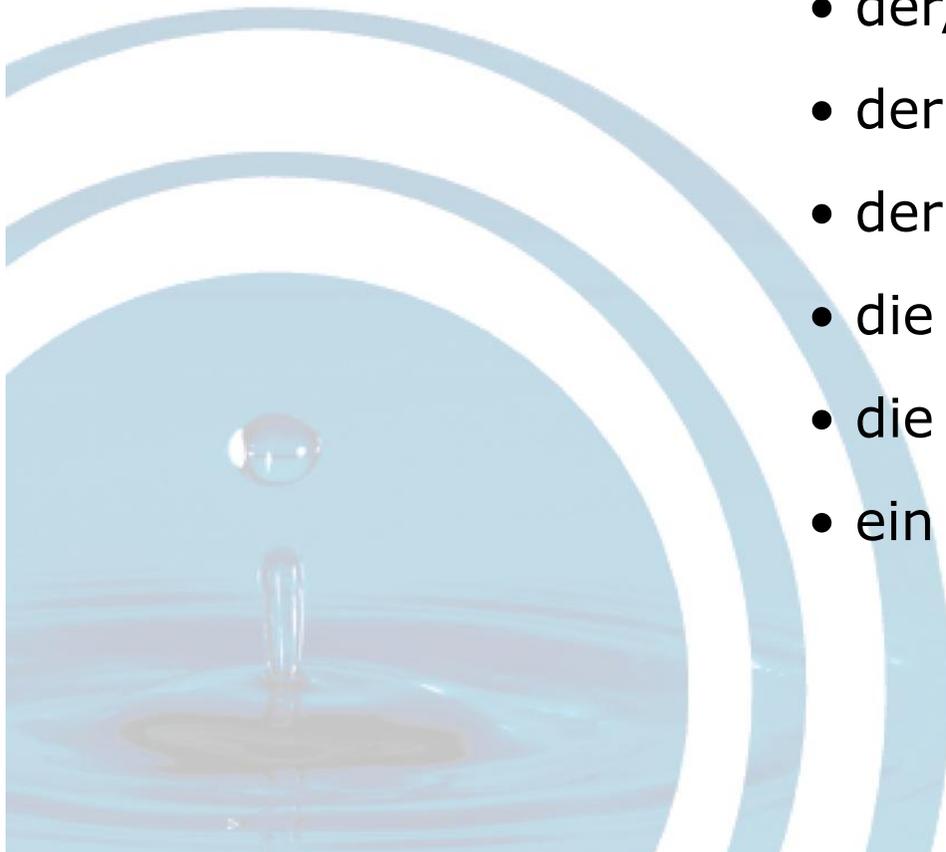


**PwC schrieb neulich auf seinem Plakat:
Warten Sie mit Ihrer Nachfolge-
regelung nicht, bis Ihre rechte
Hand Schwester Irene heißt...**

Quelle: IfM Bonn 2014
(eigene Berechnungen auf Basis einer Metaanalyse von 17 Studien ;
inkl. Sonderauswertungen)

Vorbereitung der Nachfolgeregelung

- der/die NachfolgekandidatIn
- der richtige Zeitpunkt
- der passende Kaufpreis
- die „Begleiter“
- die Finanzierung
- ein Rechenbeispiel



Der/Die NachfolgekandidatIn



- Aus dem Familienkreis
- Leitende Mitarbeiter
- Andere Unternehmen

Der richtige Zeitpunkt



- ein bis fünf Jahre vorher mit Vorbereitung beginnen
- wenn es aufwärts geht

Der passende Kaufpreis



- Substanzwertmethode
- Ertragswertmethode
- „Finanzierbarer Kaufpreis“
- Gestaltungsmöglichkeiten



„Faustformel“:

5-fache des durchschnittlichen
Betriebsergebnisses der letzten
Jahre

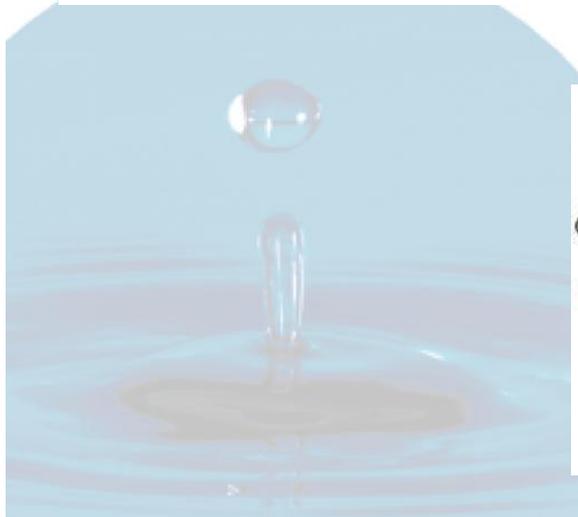
Korrekturen; kalkulatorischer
Unternehmerlohn, kalkulatorische
Miete

Substanzwertmethode vs. Ertragswertmethode

Aktiva	Bilanz	Passiva
Umlaufvermögen		Fremdkapital
Anlagevermögen		Eigenkapital
stille Reserve		Eigenkapital (still)

Kaufpreis

Aufwand	GuV	Ertrag
Material		Umsatz- erlöse
Personal		
Sonstige		
AfA		
Gewinn v. Steuern = Bezugsgröße		



Die Ertragswertmethode (II)

$$\text{G.v.St.} \times \text{Multiplikator}^* = \text{Kaufpreis}$$

oder

$$\frac{\text{G.v.St.}}{\text{Erwartete Rendite}^*} = \text{Kaufpreis}$$

*sind abhängig von der Branche, Wachstum, Innovation und Entwicklung in der Vergangenheit



„Finanzierbarer Kaufpreis“

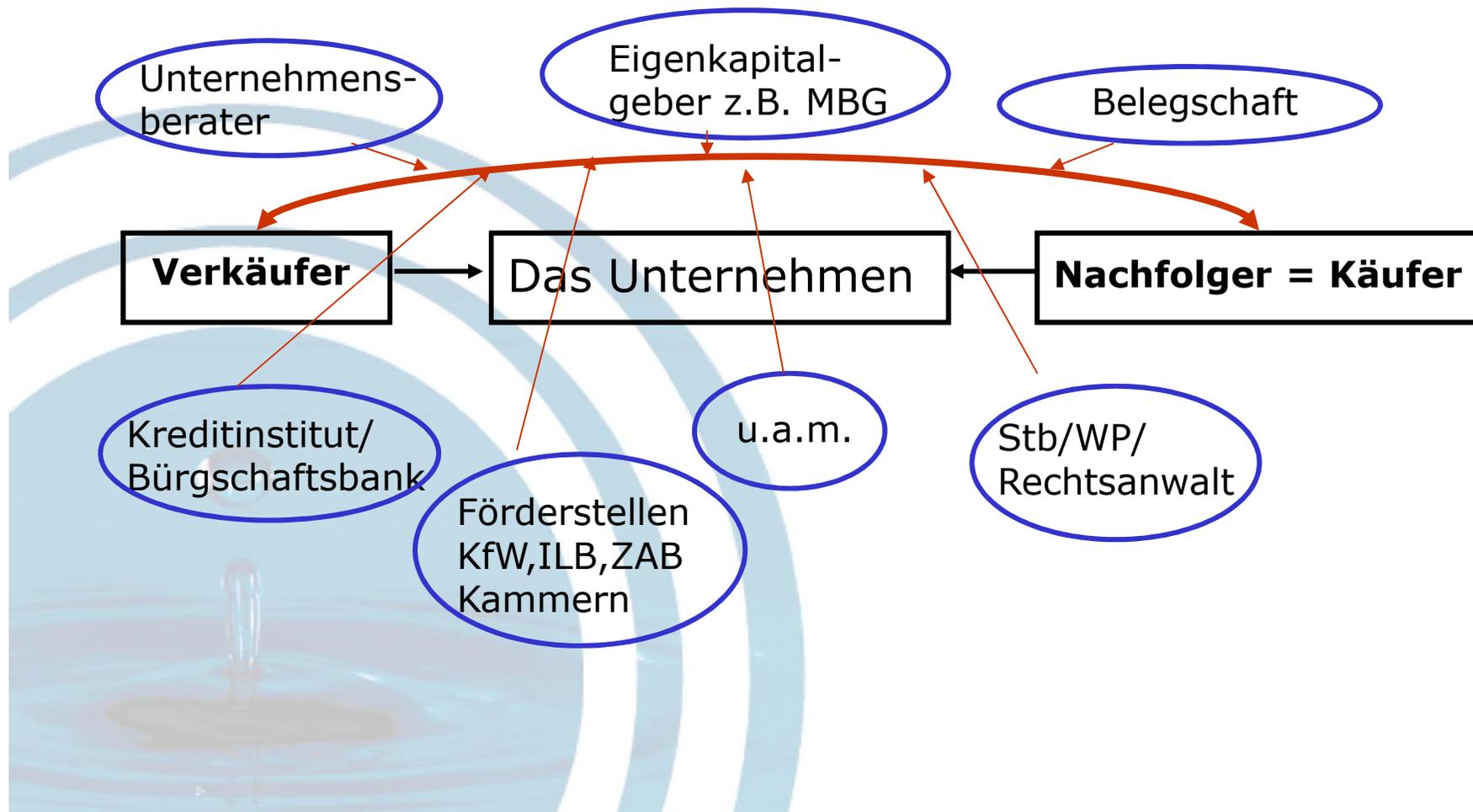
Kaufpreis-Tilgung in Jahren:	5	6	7	8
Tilgung p.a.:	20%	16,7%	14,3%	12,5%
Zins (Ø) p.a.:	2%	2%	2%	2%
Annuität (bezogen auf Kaufpreis):	22%	18,7%	16,3%	14,5%

➔ zu bedienen aus dem jährlichen Gewinn **nach** Steuern

Beispiel: (nach 30% Steuern / in T€)

Nachhaltiger Gewinn:	100	100	100	100
Gewinn nach Steuern:	70	70	70	70
Finanzierbarer Kaufpreis:	318	374	429	483
(Finanz. Kaufpreis v. St.)	455	535	613	690)

Die Begleiter einer Nachfolgeregelung



Die Finanzierung



- Eigenkapital
- Friends & Family
- KfW-Kapital für Gründung
- Mezzanine-Kapital
- Kredit
- Restkaufgeld

Der Kredit



- Laufzeit
- Zinssatz
- Besicherung
- Förderkredit?

Ein Rechenbeispiel I

Das Unternehmen



- Familienbetrieb
- 1,5 Mio. Umsatz p.a.
- 10 Mitarbeiter
- 100 T€ Gewinn v. St. p.a.
(nach Geschäftsführervergütung)
- Firmenimmobilie in Familienbesitz (privat)

Ein Rechenbeispiel II

Der Kaufpreis

- 5 x Ø Jahresgewinn v. St. = T€ 500
- zzgl. wegfallende Kosten p.a. 5 x T€ 15 = T€ 75
- Kaufpreis = **T€ 575**
- Immobilie kann weiterhin an Fa. vermietet oder an Erwerber verkauft werden

Ein Rechenbeispiel III

Die Finanzierung

- vorhandene Eigenmittel des Käufers: T€ 45
- Kapital für Gründung: T€ 185
- Kredit (LZ 6 J., 3,75%, Büba 1,25%): T€ 345
T€ 575
- Besicherung: RLV T€ 345, GS T€ 50 auf Privathaus,
80% Bürgschaft der Bürgschaftsbank Brandenburg
- Kreditrate: ca. € 9.200 p.M. = ca. T€ 110 p.a.
Achtung: nur möglich, wenn Steuerlast nicht anfällt

Empfehlungen



- Kaufpreis am Ertragswert orientieren
- vorzugsweise max. Laufzeit für die Finanzierung: 8 Jahre
- gute Eigenmittelquote
- Förderinstrumente nutzen (z.B. ERP-Kapital für Gründung)
- Verstärken Sie Ihre Sicherheiten durch Verbürgung der Kredite

Unsere Empfehlungen

- Frühzeitig Suche beginnen
- Ggf. Nachfolger „aufbauen“
- Wirtschaftl. Entwicklung belegen
- Kaufpreis am Ertragswert orientieren
- Besondere Faktoren herausstellen
(z.B. Ehefrauengehalt, a.o. Ford.ausfall)
- Förderinstrumente nutzen (z.B.
ERP-Kapital für Gründung)
- Befassen Sie sich rechtzeitig mit
dem Unternehmenswert
- Sprechen Sie vorzeitig mit uns



Gestaltungsmöglichkeiten **-keine alleinige Sache des Nachfolgers! -**



- Restkaufgeld
- Stufenmodell
- Trennung Besitz-/Betriebsges.
(Herauslösung der Immobilie)
- Besserungsschein
Nachschusspflicht
Umsatz-/Erfolgsabhängigkeit
Rückabwicklungsbedingung

Die passende Laufzeit

- Anteilserwerb ist keine Baufinanzierung
- „Faustregel“ um 8 Jahre Laufzeit



Ihre Unterlagen

- Selbstauskunft
- Vorhabensbeschreibung (1 DIN A 4 Seite)
- Aufstellung bestehender Kredite
- Vergangenheitszahlen der letzten drei Jahre
- aktuelle betriebswirtschaftliche Zahlen
- Kurzfassung Planzahlen



Umsatz

Materialeinsatz

Personalaufwand

sonst. Aufwand

Zinsen

Afa

- bei Bedarf weitere

Die Bürgschaftsbank gibt dem Käufer Sicherheit

Unternehmen →

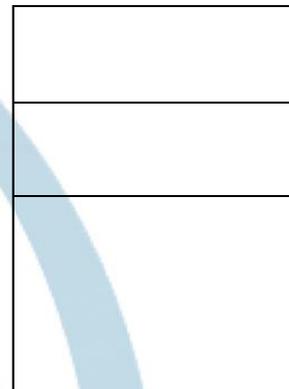
Hausbank

Kreditbedarf

-alle Kreditarten-

Gutes Konzept

**Fehlende
Sicherheiten**



100%

Bürgschaftsbank

80%

← **Ausfallbürgschaft**

60%

(seit 01/2013)

← **Land/Bund**

Rückbürgschaften

Bürgschaft ohne Bank (BoB)



MIT UNSEREM
BoB
SCHNELLER AN
IHR **ZIEL**

- Antrag **direkt bei uns**
- Stellungnahme der Kammer
- Sprechstd.: Mittwoch Nachmittag
- Maximaler Kreditbetrag **TEUR 400**
- 2 Monate Zeit, um die Hausbank zu akquirieren
- Kosten: mind. EUR 125;
Rest nur bei Zusage durch uns

Beratungstag in der Bürgschaftsbank Brandenburg

Sie haben Fragen! Besuchen Sie uns! Jeden Mittwoch stehen Ihnen unsere Mitarbeiter persönlich Rede und Antwort.



- WANN:** mittwochs 12-17 Uhr
- WER:** Unternehmer, Berater, Existenzgründer,
Firmenkundenbetreuer
- WAS:** „Machbarkeit“; Programme,
Finanzierungsstruktur; allgemeine Fragen

Wir bitten um telefonische Terminabsprache unter 0331-649 63 0.

Unsere Koordinaten:



Bürgschaftsbank Brandenburg GmbH

**Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
Berlin · Brandenburg GmbH (MBG)**

**Schwarzschildstraße 94
14480 Potsdam**

Fon: +49 [0331] 6 49 63 – 0

Fax: +49 [0331] 6 49 63 – 21

www.BBimWeb.de

www.mbg-bb.de

**Danke
für Ihre
Aufmerksamkeit**

**Gabriele Köntopp
Geschäftsführerin**