

**Finanzierung von Betriebsübernahmen  
mit Hilfe der  
Bürgschaftsbank und  
Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft  
Mecklenburg – Vorpommern**

Unternehmensnachfolgeforum  
Forum am 28.09.2005

Christin Plewinske  
BMV/MBMV



**BMV/MBMV**

# Die BMV/MBMV

- ➔ 1991/1993 gegründet
- ➔ privatwirtschaftlich organisiert
- ➔ Selbsthilfeeinrichtung des Mittelstandes
- ➔ arbeiten in Personalunion
- ➔ öffentlicher Förderauftrag
- ➔ gegenwärtig ca. 2.000 Bürgschaften und 143 Beteiligungen



# Unternehmenskäufe

Unterscheidungsmerkmal:

## Kaufgegenstand

1. Asset deal  
Kauf von Vermögenswerten  
(Anlagevermögen)
2. Share deal  
Kauf von Geschäftsanteilen  
(Stammkapital)

## Käufergruppe

1. MBO  
Management Buy-Out  
Unternehmenserwerb durch  
vorhandene leitende Mitarbeiter
2. MBI  
Management Buy-In  
Unternehmenserwerb durch neue  
leitende Mitarbeiter
3. LBO  
Leveraged Buy-Out  
überwiegend fremdfinanzierter Unter-  
nehmenserwerb durch Investoren mit  
reinem Renditeinteresse

Quelle: BVK



# Asset deal

## Vorteile

- keine Unternehmensbewertung
- Zeit- und Sachwert bezogene Bewertung des Anlagevermögens (geringer Kaufpreis)
- Kein Eintritt in Schuldverhältnisse gegenüber Banken, Lieferanten, Arbeitnehmer

## Nachteile

- Verlust des alten Firmennamens
- Verlust der Kunden- und Lieferantenbeziehungen
- Verlust der Stammebelegschaft
- Verlust an Bonität gegenüber Banken und Kredit-Versicherern

**Beim Share deal stellen sich die Vor- und Nachteile spiegelbildlich dar!**



## Praxisurteil 1

Der reine Kauf von Anlagevermögen (Asset deal) ist vorteilhaft, wenn sich ein Unternehmen in einer wirtschaftlich schwierigen Situation befindet. Diese ist in der Regel gekennzeichnet durch hohe, teilweise, nicht transparente Verbindlichkeiten.

An den Käufer sind hohe insb. kaufmännische Anforderungen zu stellen, da quasi ein neues Unternehmen am Markt zu platzieren ist, welches gegen den „schlechten Ruf“ des alten anzutreten hat.



## Praxisurteil 2

Der Kauf eines Unternehmens als Ganzes durch Erwerb der Geschäftsanteile (Share deal) ist vorteilhaft, wenn es sich um ein gesundes Unternehmen mit einem guten Ruf im Markt handelt. Die wirtschaftliche Verhältnisse sind transparent. Der Käufer kann einen Nutzen aus den gestandenen Geschäftsbeziehungen ziehen.

An den Käufer sind hohe Anforderungen insb. an seine soziale Kompetenz zu stellen, da er eine gewachsene Unternehmenskultur vorfindet.



# Unternehmenskauf

## Ablauf

1. Kontakt der Parteien
2. Vertraulichkeitsvereinbarung
3. Unternehmensbewertung
  - kaufmännisch
  - rechtlich
  - steuerrechtlich und finanziell
  - Umwelt, gewerbliche Schutzrechte
  - kulturell
4. **Sicherung der Finanzierung**
5. Absichtserklärung
6. Gewährleistungen
7. Vertragsverhandlung und Vertragsabschluss



## **Was sich ein Financier wünscht!**

- gestandenen Käufer mit Führungserfahrung
- Transparenz im Zahlenwerk des zu kaufenden Unternehmens
- Unabhängiges Gutachten zur Ermittlung des Unternehmenswertes (fundierte Aussagen zur Ertragskraft und Zukunftsfähigkeit)
- Aussagefähige Geschäftsplanung des neuen Eigentümers über 3 Jahre



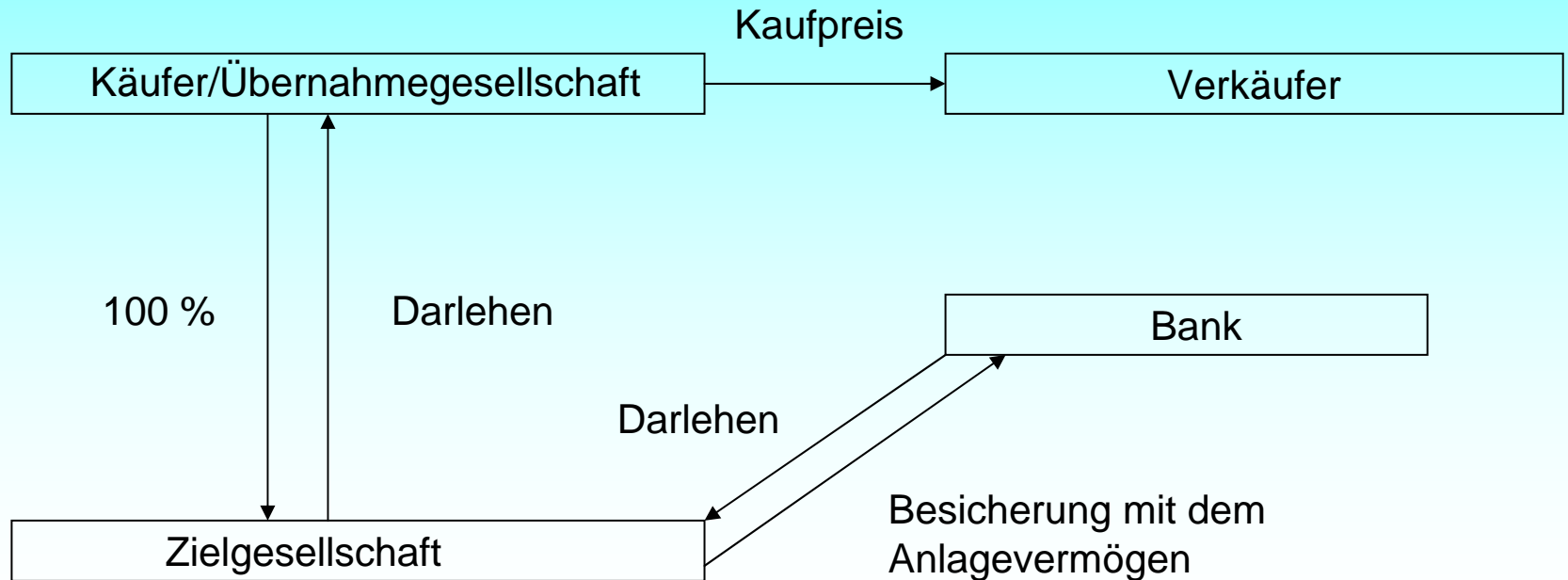
## **Drei Möglichkeiten der Finanzierung durch den Käufer/Übernahmegesellschaft:**

- a) Darlehensmodell
- b) Sicherheitenmodell
- c) Pfändungsmodell



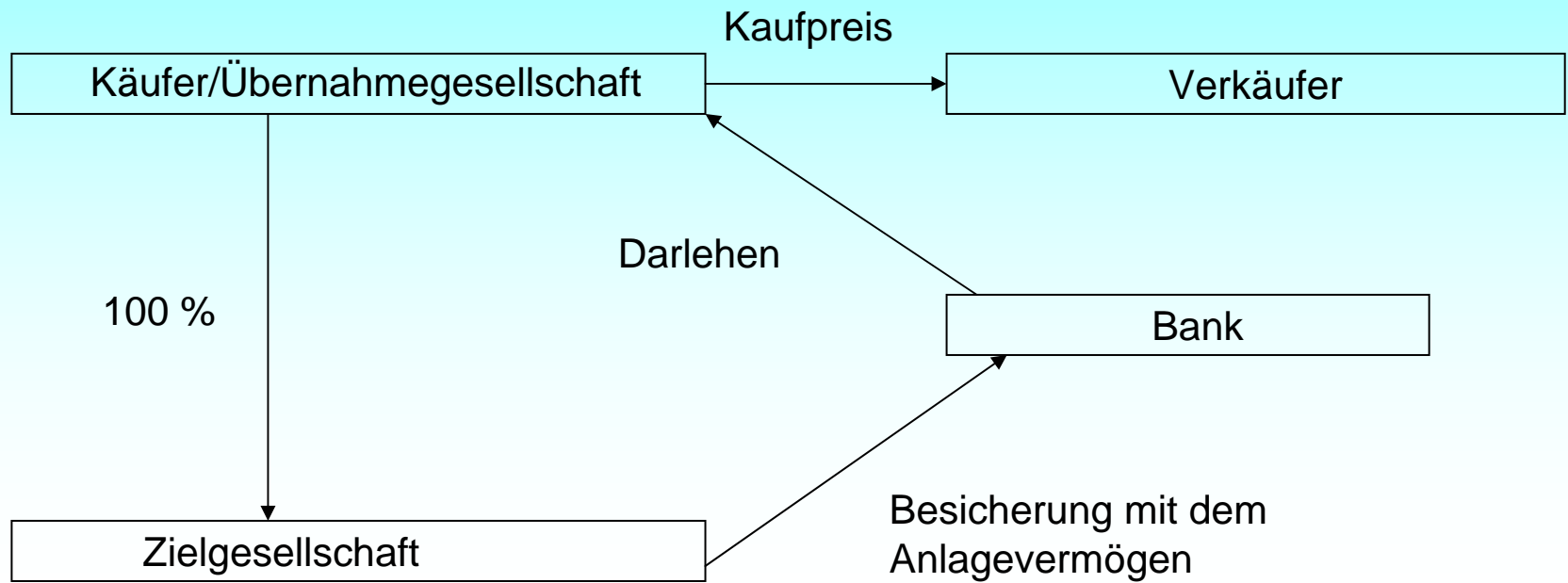
# Anwendungsbeispiele

## a) Darlehensmodell



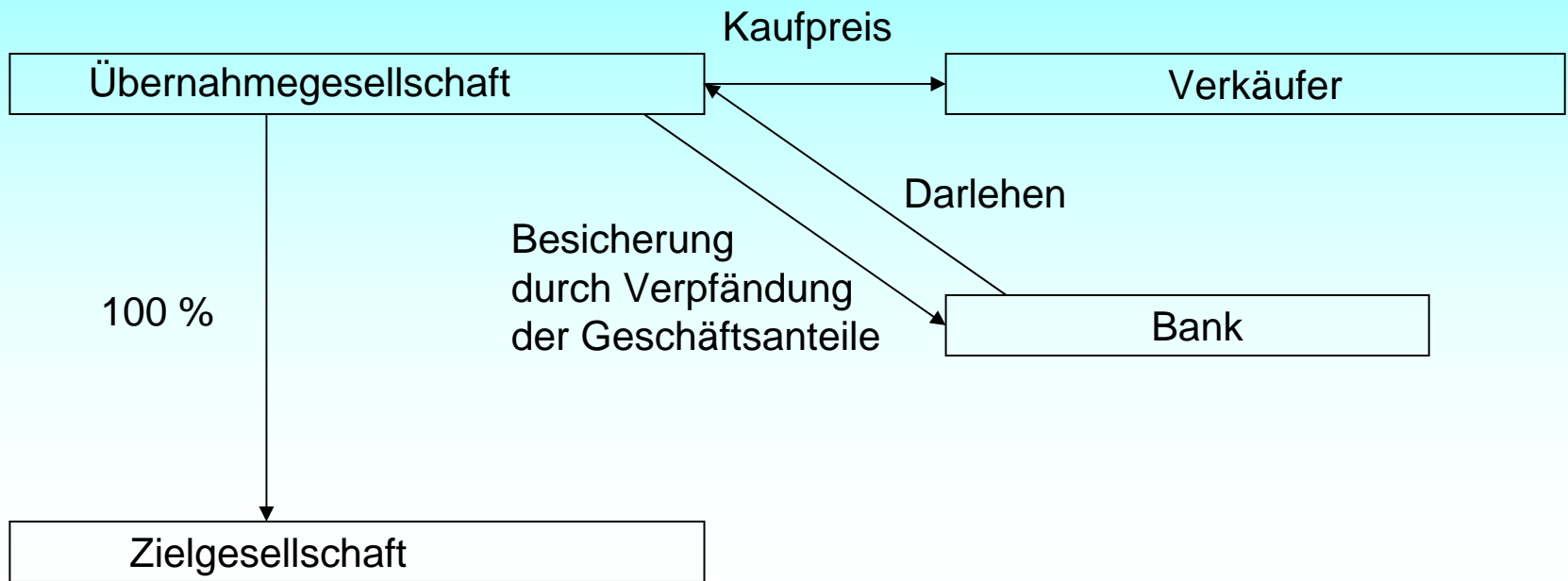
# Anwendungsbeispiele

## b) Sicherheitenmodell



# Anwendungsbeispiele

## c) Pfändungsmodell



## Finanzierungsbeispiel: 1 Unternehmenskauf (Asset deal)

Finanzbedarf (TEUR)	Finanzierung (TEUR)	
		%
145,0 Kauf Grundstück	180,0	58,5 Kredite - zu verbürgen -
15,0 bauliche Investitionen	32,5	10,6 Eigenobligo Hausbank
7,5 Nebenkosten/Erwerb	77,0	25,0 Kapital für Arbeit
25,0 Warenlager		- beantragt -
45,0 Maschinen/Anlagen	18,0	5,9 Eigenmittel
237,5		
70,0 Betriebsmittel		
307,5	307,5	100



# Ihre Ansprechpartner

Maßgebend ist der Betriebssitz bzw. Investitions-Ort



● Neubrandenburg  
Christin Plewinske  
Tel.: 0385/39 555 29  
Lutz Meincke  
(ab 01.06.2004)  
Tel.: 0385/39 555 54

● Schwerin  
Liane Blanke  
Tel.: 0385/39 555 48  
Christel Schwartz  
Tel.: 0385/39 555 18

● Rostock  
Britt Borowski  
Tel.: 0385/39 555 20  
Michael Meis  
Tel.: 0385/39 555 50  
Volker Weiß  
Tel.: 0385/39 555 49

Fax: 0385/39 555 36

## Finanzierungsbeispiel 2

### Unternehmensanteilskauf (Share deal)

<b>Finanzbedarf:</b>	TEUR 50 Stammkapitalanteil
	TEUR 200 Firmenanteilswert lt. Gutachten
	TEUR 300 EKH-Darlehen
	<u>TEUR 250</u> Gesellschafterdarlehen (ERP)
	<u>TEUR 800</u>
<b>Finanzierung:</b>	TEUR 500 Beteiligung MBMV
	<u>TEUR 300</u> Übertragung EKH auf verbleibenden Gesellschafter
	<u>TEUR 800</u>



# Ihre Ansprechpartner

Maßgebend ist der Betriebssitz bzw. Investitions-Ort

