

**Finanzierung von Unternehmenskäufen
aus Sicht der
Bürgschaftsbank und
Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft
Mecklenburg – Vorpommern**

Unternehmensnachfolgeforum
Forum am 28.09.2005

Roland Masche
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



Der richtige Kaufpreis

zwei Beispiele

	Unternehmen A	Unternehmen B
letzter erwirtschafteter Gewinn	T€ 48	T€ 27
Basis für Ertragswert	T€ 103	T€ 27
Kapitalisierungszins	4 %	6 %
Risikozuschläge	1,20 %	11 %
Unternehmenswert	$103/5,2\% = 1.981 \text{ T€}$	$27/17\% = 160 \text{ T€}$
Kaufpreis	T€ 2.000	T€ 130
erworbene Substanz	T€ 1.250	T€ 50
Bewertung	starker Verkäufer	starker Käufer
finanziert	MBMV Nein	BMV Ja



Finanzierung einer Betriebsübernahme im Handwerk

Teil 1

<u>Finanzbedarf (TEUR)</u>	<u>Finanzierung (TEUR)</u>
130,5 Kauf Firma	92,5 Kredit - zu verbürgen -
<u>130,5</u>	10,0 Kredit - Eigenobligo Hausbank-
10,0 Betriebsmittel	30,0 Verkäufendarlehen
<u>140,5</u>	8,0 Eigenmittel
	<u>140,5</u>



Teil 2

Absicherung

1. Abtretung der Rechte und Ansprüche aus einer
TEUR 102,5 Risikolebensversicherung (garantierte Todesfallleistung)
2. Globalzession

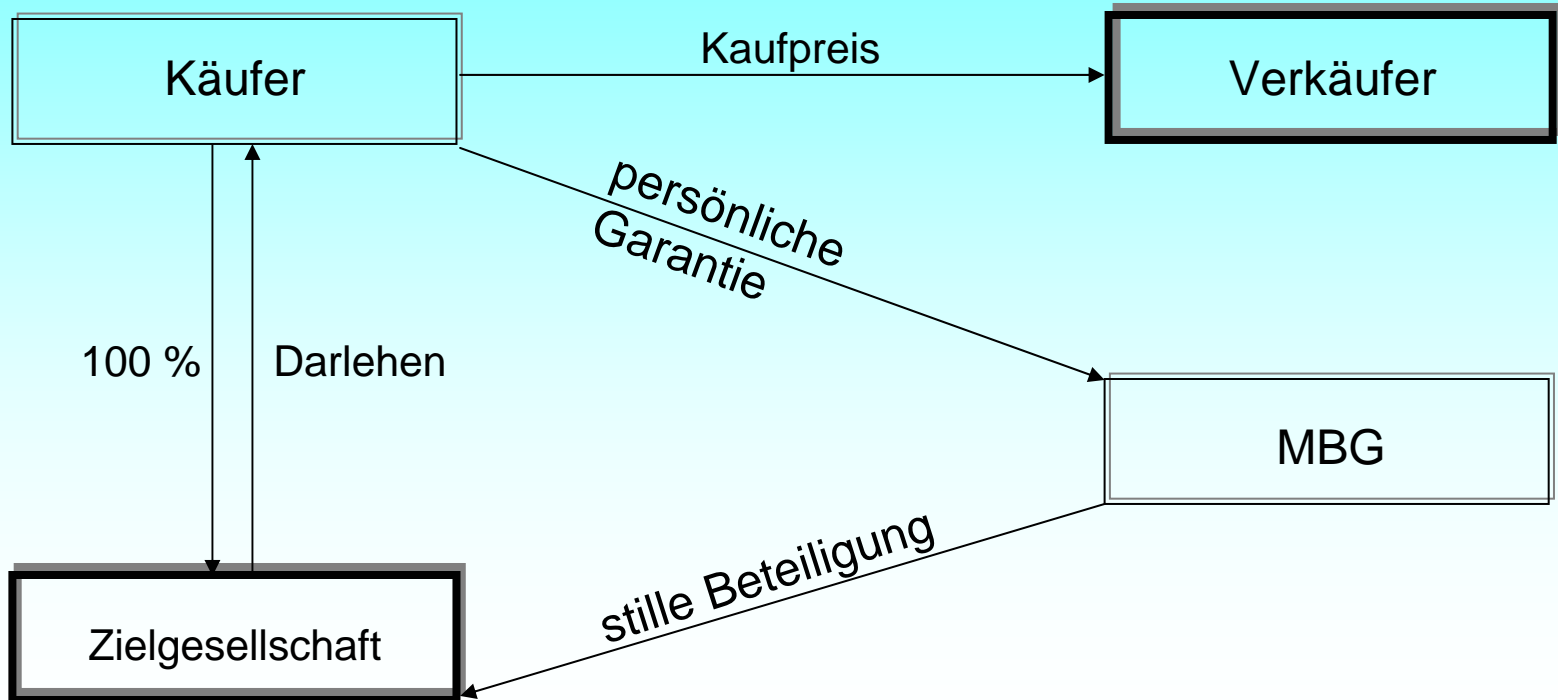
TEUR 10 Vorabbefriedigungsrecht der Hausbank für TEUR 10 Eigenobligokredit an den Sicherheiten Ziffern 1. – 2.

Besondere Vereinbarungen

1. Bis auf weiteres (mind. 2 Jahre) ist eine betriebswirtschaftliche Begleitung mit der Handwerkskammer Schwerin zu vereinbaren.
2. Die Hausbank hat während der Dauer des verbürgten Engagements die Betriebsmittelfinanzierung sicherzustellen.



Das Finanzierungsmodell der MBMV



Typische Inhalte kaufvertraglicher Gewährleistungen

- Bilanzen
- Rückstellungen
- EK Positionen
- unbeschränktes, lastenfreies Eigentum am Anlage- und Umlaufvermögen
- Werthaltigkeit der Forderungen
- Wartung und Reparatur der Maschinen
- Steuern, Zölle, Sozialabgaben
- Kündigung von Verträgen mit Dritten
- gewerbliche Schutzrechte
- Versicherungen
- Produkthaftpflicht
- Rechtsstreitigkeiten
- Umweltrisiken
- Bürgschaften
- Arbeitsverhältnisse und Pensionszusagen

Mögliche Gewährleistungen bei einem Share deal.

Quelle: BVK



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



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