

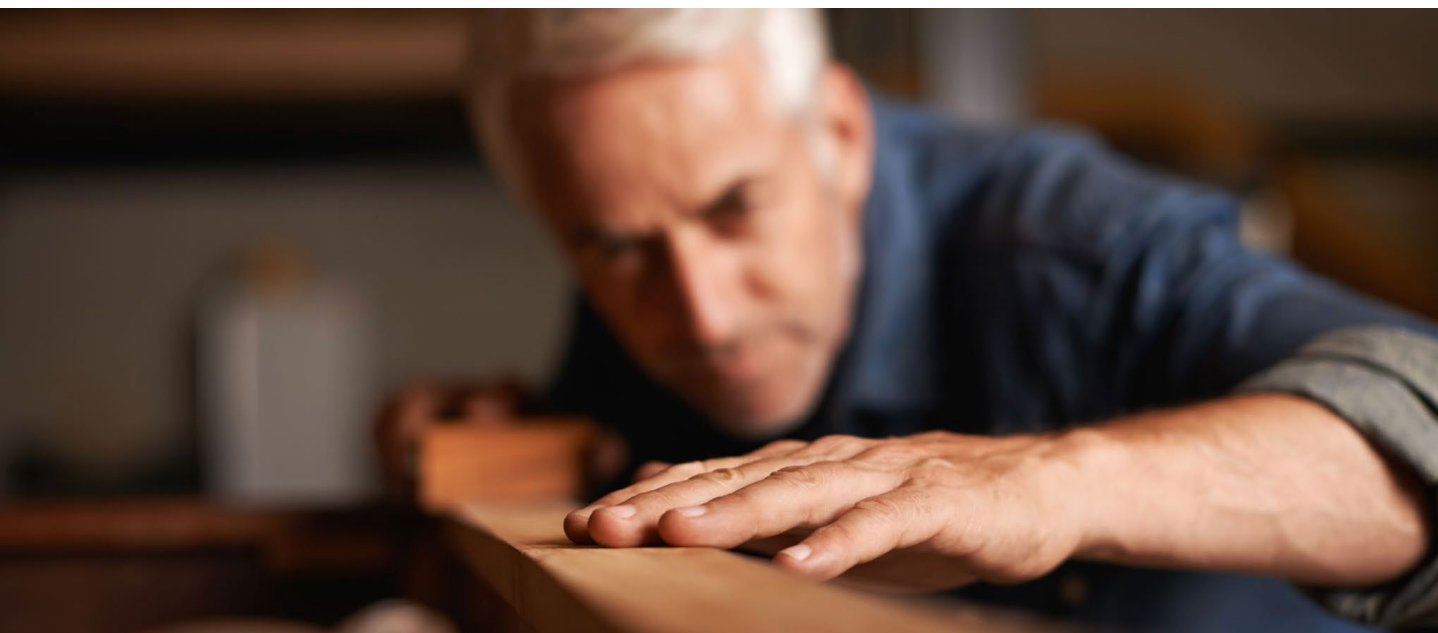


fokus|unternehmen

Unternehmensnachfolge

August 2026

Zusammenfassung	2
1. Unternehmensnachfolge – Standortfaktor für Deutschland	3
Planung der Unternehmensnachfolge	3
Geordneter Übergang des Unternehmens	4
Übergabe vorbereiten und strukturieren	4
Ungeplante Unternehmensnachfolge	5
2. Unternehmensübergabe aus steuerlicher Sicht	6
3. Was ist zu finanzieren?	7
Unternehmenswert und Kaufpreis	7
Substanzwertverfahren	7
Ertragswertverfahren	7
Vergleichswertverfahren	7
4. Finanzierungslösungen	8
Offene Beteiligung	8
Stille Beteiligung durch MBGen	8
Bankkredit	8
Verkäuferdarlehen	8
Öffentliche Förderprogramme	9
Bürgschaftsbanken und Beteiligungskapital der MBGen	9
5. Sichtweise der Bank	10
Ganzheitliche Beratung	10
Rating	10
Bewertung von Risiken	10
Langfristige Kreditfinanzierung	11
Erhalt der Kundenbeziehung	11
6. Glossar	12



Zusammenfassung

In Deutschland suchen bis 2030 laut KfW jährlich rund 109.000 Unternehmen einen Nachfolger. Erfolgreiche Nachfolgen haben eine hohe Bedeutung für die **Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands**: Geschäftsmodelle kommen auf den Prüfstand, Innovation entsteht, Know-How und Arbeitsplätze werden gesichert. Finanzierung ist ein wichtiger Baustein von Nachfolge. Bei einer Nachfolge-Finanzierung durchleuchtet die Bank das Geschäftsmodell kritisch und erarbeitet Finanzierungsoptionen. Eine gute **Planung**, fundierte Beratung und ein geordneter Ablauf sind wesentliche Voraussetzungen für eine **erfolgreiche Unternehmensnachfolge**. Die Übergabe muss rechtzeitig vorbereitet werden.

3

Auch das **Steuerrecht** spielt bei der Unternehmensübergabe eine zentrale Rolle. Der Gesetzgeber hat Regelungen geschaffen, die verhindern sollen, dass ein Unternehmen durch den Nachfolgeprozess in seiner Substanz gefährdet wird.

6

Bei der Übernahme eines Unternehmens steht der Nachfolger vor einer **Gründungssituation**. Der Erwerb des Unternehmens ist mit einem hohen **Kapitalbedarf** verbunden. Im ersten Schritt muss ein Kaufpreis auf Basis des Unternehmenswertes ermittelt werden.

7

Zur Finanzierung kommen verschiedene Optionen in Betracht, zu denen Ihre Bank Sie berät. Es werden **Eigen- und Fremdkapital** benötigt.

8

Sind Geschäftsmodell und Nachfolgekonzept zukunftsfähig, steht einer **Finanzierung** durch die Bank nichts im Wege.

10

1. Unternehmensnachfolge – Standortfaktor für Deutschland

Für jedes Unternehmen ist die Unternehmensnachfolge Bestandteil des Lebenszyklus. Unternehmen zu halten, ist unerlässlich für den Mittelstand. Die erfolgreiche Unternehmensnachfolge ist mit betriebswirtschaftlichen, steuerlichen, gesellschaftsrechtlichen, erbrechtlichen, aber auch emotionalen Herausforderungen verbunden. Nachfolge ist eines der komplexesten Gestaltungsfelder von Unternehmen und Banken.

Den Nachfolgeprozess möglichst effizient und für das Unternehmen erfolgreich zu gestalten ist sowohl aus betriebs- als auch volkswirtschaftlicher Sicht notwendig. Das Umfeld für Nachfolgen wird aber immer schwieriger. Schätzungen der KfW zufolge stehen bis Ende des Jahrzehnts jährlich rund 109.000 Nachfolgen in Deutschland an. Aufgrund der demographischen Entwicklung stehen den ausscheidenden Unternehmern weniger potenzielle Nachfolger gegenüber, die wirtschaftliche Lage dämpft zusätzlich. Gut geplante Nachfolgen und ein verbessertes „Matching“ zwischen Nachfolgeplanern und Nachfolgern können diesem Trend entgegenwirken – mit nachhaltig positiven Effekten für die gesamtwirtschaftliche Wertschöpfung in Deutschland.

Unternehmensnachfolge

Banken haben eine breite Produktpalette, um Unternehmensnachfolgen zu unterstützen. Ihre **Hausbank** wird sie beim Finden und Umsetzen einer guten **Finanzierungslösung unterstützen**. Die Beraterinnen und Berater der Kammern unterstützen im gesamten Nachfolgeprozess, unter anderem bei der Ermittlung des Unternehmenswertes.

Fast jede Nachfolge bedarf einer Finanzierung. Gut geplante Übernahmen mit realistischen Kaufpreisvorstellungen werden in der Regel finanziert. Ein wirtschaftlich tragfähiges Unternehmen mit adäquater Rendite ist Grundvoraussetzung. Neben der Kaufpreisfinanzierung muss auch die Finanzierung von Investitions- und Betriebsmittelkrediten sichergestellt sein. Probleme bei der Finanzierung wie eine zu späte Nachfolgeplanung oder überzogene Preisvorstellungen sind vermeidbar. Diese Ausgabe von fokus|unternehmen zeigt Ihnen, was Sie bei Planung und Umsetzung beachten sollten, damit die Finanzierung zum Erfolg wird.

Planung der Unternehmensnachfolge

Eine gute Planung und ein geordneter Ablauf sind die wesentlichen Voraussetzungen für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge: Für den Unternehmer selbst, aber auch für die anderen unmittelbar und mittelbar am Übergabeprozess Beteiligten wie Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten und externe Kapitalgeber wie

Banken. Grundlage einer jeden langfristigen Finanzierung ist ein dauerhaft tragfähiges Geschäftsmodell des Unternehmens mit einer stabilen Leitungs- und Eigentümerstruktur. Es liegt daher im eigenen Interesse des Unternehmers, die Übergabe rechtzeitig vorzubereiten.

Spätestens ab Anfang 60 sollten Sie erste Überlegungen zur Nachfolge anstellen. Beantworten Sie zunächst für sich die Frage, an wen Sie das Unternehmen übergeben möchten. Falls eine familieninterne Lösung oder ein Verkauf des Unternehmens nicht darstellbar ist, können Banken, Kammern, Verbände oder die **Plattform Nexxt Change** hilfreich sein, Kontakte zu potenziellen Bewerbern herzustellen.

Geordneter Übergang des Unternehmens

Ein Unternehmen ist für die Übernahme umso geeigneter, je konsequenter die Nachfolgeplanung rechtzeitig in die strategischen Unternehmensziele mit einbezogen wird. Dazu gehört, Investitionsstaus zu vermeiden, Anlagen regelmäßig zu modernisieren und ein durchgängiges Controlling sicherzustellen. Systematische Steuerung und Kontrolle sind bei der Unternehmensübergabe wichtig. Das Controlling sollte neben den Chancen und Risiken der verschiedenen Nachfolgeformen und Anforderungen an eine geeignete Nachfolgepersönlichkeit auch konkrete Zeitpläne und Verantwortlichkeiten, nicht zuletzt auch den Ausstiegszeitpunkt des Altunternehmers aus dem operativen Geschäft umfassen.

Auf der Plattform für Unternehmensnachfolge [nexxt-change](#) können sowohl Nachfolgeplaner ihr Unternehmen zum Kauf anbieten, als auch Nachfolger und Nachfolgegründer nach einem passenden Unternehmen suchen. Die Plattform wird vom BMWF finanziert und von der KfW inhaltlich verantwortet. Regionalpartner von nexxt-change sind Handwerkskammern, Industrie- und Handelskammern, Volks- und Raiffeisenbanken und Sparkassen. Zudem informieren und beraten Plattformen wie die [Gründerplattform](#) des Bundes und der KfW sowie die Unternehmerwerkstatt Deutschland von Industrie- und Handelskammern zu Nachfolgen.

Übergabe vorbereiten und strukturieren

Die IHKs und [HWKen](#) bieten regelmäßig aktualisierte Checklisten für übergebende [Unternehmer](#) und [Nachfolger](#) an und beraten persönlich. Das BMWF stellt einen [Businessplan](#) für Nachfolger und Nachfolgegründer zur Verfügung.

Arten der Unternehmensübertragung

In der Praxis unterscheidet man zwischen **entgeltlicher** (Verkauf) und **unentgeltlicher** (Erbschaft, Schenkung) familieninterner und familien-externer **Übertragung**.

Zudem unterscheidet man nach den Strategien der Übertragung:

Bei einem **Management-Buy-In (MBI)** wird das Unternehmen an unternehmens-externe Personen verkauft, beim **Management-Buy-Out (MBO)** an bereits im Unternehmen tätige Führungskräfte.

Bei **Earn-Out**-Modellen werden variable Kaufpreisbestandteile festgelegt, die erfolgsabhängig erst nach der Transaktion gezahlt werden

Arten der Unternehmensübertragung (Auswahl)

nach Gegenleistung	
entgeltlich	Barkauf Rente Earn-out-Modell
unentgeltlich	Erbschaft Schenkungen Stiftung
nach Übernehmendem	
Innerhalb der Familie	Angehörige
An ein Management-Team	Management-Buy-out Management-Buy-in
nach Rechtsform	
Einzelunternehmen Personengesellschaften Kapitalgesellschaften	

Ungeplante Unternehmensnachfolge

Eine Unternehmensnachfolge ist in der Regel vorhersehbar und gut planbar. Aber nicht jede Unternehmensnachfolge tritt planmäßig ein. Unerwartet eintretende Ereignisse wie Unfälle und Krankheiten stellen nicht nur Familien und Angehörige vor Probleme. Das Unternehmen ist führungslos, Informationen sind nicht auffindbar, Verantwortlichkeiten unklar und die Fortführung des Betriebes gefährdet.

Eine ungeklärte Situation und fehlende Absicherung für Notfälle kann auch für die finanzierende Bank ein Risiko darstellen. Das kann sich in den Konditionen einer laufenden Kreditfinanzierung eines Unternehmens niederschlagen. Grund dafür sind die veränderte Risikolage und das damit einhergehende Kreditausfallrisiko. Die Bank muss in Betracht ziehen, dass sie das verliehene Geld nicht oder nur teilweise zurückbekommt. Nur vergleichsweise wenige Unternehmen sind auf solche Notfälle gut vorbereitet.

Stellen Sie einen [Notfallkoffer](#) mit wichtigen Dokumenten zusammen: Testament, Vollmachten, Verträge, Informationen zu Kunden und Lieferanten, Bankverbindungen, Zugangsdaten etc. Die Unterlagen müssen einer befugten Person zugänglich und aktuell sein. Sprechen Sie die Nachfolgeberater:innen der Industrie- und Handelskammer bzw. die Betriebsberater:innen der Handwerkskammer an. Diese können Ihnen genau sagen, was Sie bei Ihrem „Notfallkoffer“ berücksichtigen sollten. Informieren Sie Ihre Hausbank über die Existenz Ihres „Notfallkoffers“. Quelle: IHK Berlin.

2. Unternehmensübergabe aus steuerlicher Sicht

Bei der Unternehmensübergabe – durch Verkauf, Schenkung oder Erbschaft – spielt das Steuerrecht eine zentrale Rolle. Die geltenden Regelungen zielen darauf ab, dass ein Betrieb durch den Inhaberwechsel nicht in seiner Substanz gefährdet wird. Eine zu hohe Steuerlast kann zu erheblichen Belastungen führen, etwa zu Liquiditätsengpässen, eingeschränkten Investitionsmöglichkeiten oder höherer Verschuldung.

Die Veräußerungsgewinne aus einem Unternehmensverkauf unterliegen der Einkommensteuer, was den Nettoerlös beeinflussen kann. Je nach Rechtsform, Transaktionsstruktur und persönlicher Situation können steuerliche Begünstigungen wie Freibeträge und Tarifiermäßigungen in Anspruch genommen werden, die diese Belastung reduzieren.

Aus Sicht des Übernehmers fällt auf den Erwerb selbst keine vergleichbare Steuerbelastung wie für den Verkäufer an. Es bestehen aber steuerliche Risiken, etwa Haftungsrisiken für alte Steuerschulden, die vor der Übertragung des Unternehmens entstanden sind. Eine sorgfältige vertragliche Ausgestaltung der Übertragung ist daher für den Nachfolger zentral.

Unentgeltliche Unternehmensübertragungen via Erbschaft oder Schenkung unterliegen grundsätzlich der Erbschafts- bzw. Schenkungsteuer. Die Liquidität und damit mittelbar auch die Investitionskraft des betroffenen Unternehmens kann hierdurch sinken. Denn reichen die Liquiditätsreserven des Unternehmers nicht aus, um die Erbschaftssteuer zu begleichen, müssen Entnahmen getätigt, Kredite aufgenommen oder innerhalb des Unternehmens Vermögenswerte umgeschichtet werden. Gegebenenfalls müssen sogar Teile des Unternehmens verkauft werden. Deshalb sieht das geltende Recht umfangreiche Verschonungsregelungen für Betriebsvermögen vor.



Ihr Steuerberater kann Sie bei einer steuerlich optimalen Strukturierung der Unternehmensnachfolge unterstützen.

3. Was ist zu finanzieren?

Bei der Übernahme eines Unternehmens steht der Nachfolger vor einer Gründungssituation mit hohem Kapitalbedarf. Jedoch generiert das Unternehmen bereits laufende Erträge. Der Kaufpreis kann einmalig oder als Rente gezahlt werden. Zusätzlich sind steuerliche Belastungen, Betriebsmittel, Ersatz- und Neuinvestitionen zu berücksichtigen.

Substanzwertverfahren: Welche Unternehmenswerte sind vorhanden?

Ertragswertverfahren: Wie viel Gewinn erwirtschaftet das Unternehmen in Zukunft?

Vergleichswertverfahren: Was kosten die anderen?

Unternehmenswert und Kaufpreis

Oft liegen die Kaufpreisvorstellungen von Verkäufer und Nachfolger auseinander. Lassen Sie sich von den Berater:innen der IHKs, HWKs und Ihrem Steuerberater beraten. Diese ermitteln den Kaufpreis nach einer der folgenden Methoden:

Substanzwertverfahren

Der Substanzwert eines Unternehmens berechnet sich als Summe der im Unternehmen vorhandenen Vermögensgegenstände, bewertet zum Marktwert abzüglich der Schulden des Unternehmens.

Ertragswertverfahren

Beim Ertragswertverfahren werden die zukünftigen Einnahmeüberschüsse als Differenz zwischen Umsatzerlösen und Kosten ermittelt. Da die zu erwartenden Überschüsse zu unterschiedlichen Zeitpunkten anfallen, werden sie auf einen einheitlichen Zeitpunkt – in der Regel den Zeitpunkt der Übernahme – abgezinst. Für die Durchführung einer Unternehmensbewertung nach dem Ertragswertverfahren gibt es anerkannte Bewertungsstandards, zum Beispiel den vom Institut der Wirtschaftsprüfer entwickelten Standard IDW S 1 (Stand 2026) oder die AWH Standard-Unternehmensbewertung im Handwerk des Zentralverbandes des deutschen Handwerks (Stand 2026).

Vergleichswertverfahren

Beim Vergleichswertverfahren werden Kaufpreise anderer Unternehmensübergaben herangezogen, die hinsichtlich der ihren Wert beeinflussenden Merkmale mit dem zu bewertenden Unternehmen hinreichend übereinstimmen. Berücksichtigen Sie das Marktpotenzial eines Unternehmens. Hieraus leiten sich Tragfähigkeit und Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells ab.

Kapitalbedarfsplan

Was fällt neben dem Kaufpreis an?

- Handelsregistereintragung
- Beratungskosten
- Steuern
- Investitionen: Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Ausrüstungen, Reserve
- Betriebsmittel: Warenlager, Mitarbeiter, Marketing, Sonstiges

4. Finanzierungslösungen

Zur Finanzierung werden Eigen- und Fremdkapital benötigt. Die Eigenkapitalbasis bilden Eigenmittel des Nachfolgers und Beteiligungskapital. Als Fremdkapital kommen Bankkredite, Verkäuferdarlehen und Förderkredite in Betracht.

Finanzierungsarten

- Eigenmittel
- Beteiligungskapital
- Verkäuferdarlehen
- Bankkredit
- Förderkredit

Offene Beteiligung

Eine Möglichkeit zur Beschaffung von Eigenkapital ist die Aufnahme von Beteiligungskapital über eine offene Beteiligung. Die Beteiligungsgesellschaft tritt im Außenverhältnis als Gesellschafter auf. Die Vergütung orientiert sich am Gewinn des Unternehmens und der Wertsteigerung der Unternehmensanteile.

Stille Beteiligung durch MBGen

Mittelständische Beteiligungsgesellschaften (MBGen) halten typischerweise stille Beteiligungen bis zu max. 1,5 Mio. Euro am Unternehmen. Bei einer typisch stillen Beteiligung leistet der stille Gesellschafter eine Einlage in das Vermögen eines Unternehmens, ohne Anteile zu erwerben. Nach außen tritt der stille Gesellschafter nicht in Erscheinung. Er nimmt keinen Einfluss auf die Geschäftsführung und haftet gegenüber den Gläubigern des Unternehmens nur bis zur Höhe seiner Einlage. Bei Freiberuflern schließt das Berufsrecht jedoch in bestimmten Fällen, zum Beispiel bei Ärzten, eine stille Beteiligung an einer Praxis aus.

Bankkredit

Bei der Nachfolgefiananzierung können Bankkredite als Investitions- und Betriebsmittelkredite eingesetzt werden. Ein Investitionskredit dient dem Nachfolger zur Finanzierung des Kaufpreises. Darüber hinaus können mit einem Investitionskredit notwendige Investitionen finanziert werden. Die Höchstgrenze eines Investitionskredits zur Finanzierung des Kaufpreises hängt in erster Linie von der Ertragskraft des Unternehmens ab. Denn der Nachfolger verwendet die zukünftigen ausgeschütteten Gewinne, um den Kapitaldienst (Zinsen und Tilgung) zu erwirtschaften.

Verkäuferdarlehen

Ein Verkäuferdarlehen ist üblicherweise ein nachrangiges Darlehen, bei dem ein Teil der Kaufpreisverbindlichkeit in ein Darlehen umgewandelt wird. Der bisherige Unternehmer erhält durch dieses Darlehen einen Teil des Kaufpreises erst zu einem späteren Zeitpunkt. Bis dahin hat der Nachfolger einen entsprechend geringeren Finanzierungsbedarf. Denn oft wird auch vereinbart, dass auf das Darlehen nicht periodisch, sondern erst zur Fälligkeit die aufgelaufenen Zinsen zu zahlen sind.

Durch die ergänzende Vereinbarung einer „Earn-Out-Klausel“ kann der bisherige Unternehmer am zukünftigen Erfolg des Unternehmens teilhaben. Denn eine solche

Vereinbarung beinhaltet, dass der zu entrichtende Kaufpreis in flexiblen Beiträgen gezahlt wird, die sich am zukünftigen Gewinn des Unternehmens orientieren. Earn-out-Perioden liegen regelmäßig zwischen 1 und 3 Jahren, Zeiträume von bis zu 5 Jahren gelten als obere Grenze.

Öffentliche Förderprogramme

Öffentliche Förderprogramme können ein Baustein von Unternehmensnachfolgen sein. In den Gründungsprogrammen der Förderbanken sind in der Regel auch Unternehmensnachfolgen finanzierbar.

Bei größeren Finanzierungen ist eine Risikoverteilung über viele Akteure – Hausbank, [KfW](#), [Landesförderinstitut](#), [Bürgschaftsbank](#), [MBG](#) – notwendig. Die Vergabe der Förderkredite und Bürgschaften der Bürgschaftsbanken erfolgt nach dem Hausbankprinzip. Der Nachfolger beantragt die Förderung entsprechend bei seiner Bank.

Fördermittel müssen vor der Unternehmensübernahme beantragt werden. Rückwirkend können keine Fördermittel zugesagt werden.

KfW-Förderung für Nachfolgen

[ERP-Gründerkredit – StartGeld](#)

[ERP-Förderkredit für Gründung und Nachfolge](#)

[ERP-Förderkredit KMU](#)

[Förderkredit Großer Mittelstand](#)

Quelle: KfW.

Bürgschaftsbanken und Beteiligungskapital der MBGen

Für Beträge bis maximal 1,25 Mio. Euro stehen im gesamten Bundesgebiet Ausfallbürgschaften der Bürgschaftsbanken zur Verfügung. Höhere Beträge können länderabhängig über Landesbürgschaftsprogramme abgesichert werden. Ausfallbürgschaften stellen für die Hausbanken anerkannte Kreditsicherheiten dar. Eine Bürgschaftsbank bürgt für bis zu 80 % des zu besichernden Kreditbedarfs. Für die restlichen 20 % muss die Hausbank das Risiko tragen.

5. Sichtweise der Bank

Banken spielen als Kreditgeber, Berater und Begleiter bei der Unternehmensnachfolge eine zentrale Rolle. Sie sind an einer dauerhaften und verlässlichen Kundenbeziehung auf Verkäufer- wie Käuferseite interessiert. Gerade in Deutschland mit seiner stark von mittelständischen Familienunternehmen geprägten Wirtschaft sorgen die bankbasierte Kreditfinanzierung und die Struktur der Hausbank-Beziehung während des gesamten Lebenszyklus für eine nachhaltige und stabile Aufstellung der Unternehmen.

Ganzheitliche Beratung

Im Rahmen einer ganzheitlichen Beratung treten Banken auch selbst an Unternehmen heran und sprechen das Thema Nachfolge an. Sie sensibilisieren und bieten Unterstützung an, denn bei der Übergabe geht es zumeist um die Übergabe des Lebenswerks. Erfahrungsgemäß erstreckt sich der Prozess der Befassung mit der Nachfolge bis zur Konkretisierung über einen längeren Zeitraum. Entsprechend langfristig agiert die Bank bei Nachfolgen.

Rating

Die Frage einer gesicherten Nachfolge fließt ins Ratingverfahren einer Bank ein. Banken erwarten eine konkrete Darstellung der geplanten Nachfolgeregelung. Grundvoraussetzung für ein gutes Rating ist ein sorgfältiges Finanzcontrolling, das durch detaillierte Ertrags- und Liquiditätsplanungen unterlegt wird.

Bewertung von Risiken

Das Hauptrisiko bei einer Nachfolgefiananzierung liegt für die Hausbank in einem überhöhten Kaufpreis. Die damit verbundenen Finanzierungskosten können die Kapitaldienstfähigkeit des Unternehmens beeinträchtigen. Die Bank wird deshalb den Kaufpreis mithilfe von Branchenberichten und anhand bisheriger Transaktionen überprüfen und differenzierte Analysen der aktuellen Situation des Unternehmens durchführen. Entscheidend ist, dass der tatsächliche Kaufpreis aufgrund des dauerhaft erwirtschafteten Ertrags des Unternehmens ermittelt wird.

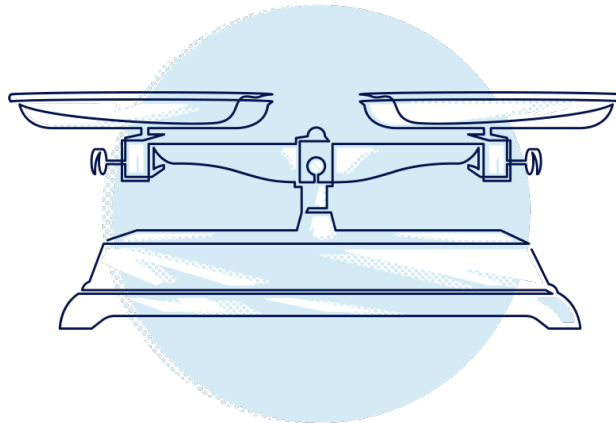
Zudem wird sich die Bank mit der Finanzkraft des Unternehmens befassen. Entscheidend ist die Tragfähigkeit des Geschäftsmodells, die sich maßgeblich in der Innenfinanzierungskraft (operativer Cashflow) des Unternehmens widerspiegelt. Je höher der operative Cashflow, desto besser sind die Wachstumsmöglichkeiten und desto gesicherter sind die Liquidität und Kapitaldienstfähigkeit gegenüber der Bank.

Langfristige Kreditfinanzierung

Durch Marktveränderungen und Regulierung im Finanzsektor wird die langfristige Kreditfinanzierung auch bei der Unternehmensnachfolge zukünftig zur größeren Herausforderung für Banken und Unternehmen. Unverändert bleibt, dass Unternehmen auch in Zukunft langfristige Kredite nachfragen und Banken diese auch anbieten werden. Für viele kleine und mittlere Unternehmen stellt der Bankkredit weiterhin die wichtigste Quelle der Außenfinanzierung dar. Dies ist gerade für den oft sehr hohen Investitionsbedarf im Rahmen einer Unternehmensnachfolge wichtig. Alternative Finanzierungen über den Kapitalmarkt bieten sich bei kleinen und mittelständischen Unternehmen in manchen Fällen auch an.

Erhalt der Kundenbeziehung

Für die Hausbank bietet ein neuer Inhaber eines bekannten Unternehmens die Gelegenheit, eine bestehende Geschäftsverbindung zu erhalten und auszubauen. Aufgabe der Hausbank ist es, dem Kunden eine ganzheitliche Finanzierung anzubieten. Neben der reinen Kreditbetreuung gehört ein professionelles Liquiditätsmanagement zu einer guten Nachfolgebetreuung. Die Finanzierungsinstrumente müssen den Bedarf des Unternehmens decken und aufeinander abgestimmt werden. Auf diese Weise lassen sich im beiderseitigen Interesse langjährige Kunde-Bank-Beziehungen festigen.



6. Glossar

Ausfallbürgschaft Bürgschaft eines Dritten, der für die Schulden des eigentlichen Schuldners eintritt, wenn zunächst alle rechtlichen Mittel gegen den Schuldner ausgeschöpft, insbesondere alle Sicherheiten verwertet sind.

Beteiligungskapital Eigenkapital oder eigenkapitalähnliche Mittel, die von externen Kapitalgebern wie Beteiligungsgesellschaften oder Privatpersonen zur Verfügung gestellt werden.

Betriebsmittel Finanzierungsmittel, die das Unternehmen für die laufende Betriebstätigkeit benötigt – zum Beispiel zur Zahlung von Gehältern, Rohstoffen oder Energie.

Bürgschaft Übernahme einer subsidiären (also nachrangigen) Haftung für Forderungen des Hauptschuldners durch einen Bürgen.

Bürgschaftsbanken Selbsthilfeeinrichtungen der Wirtschaft für den Mittelstand. Sie übernehmen Ausfallbürgschaften für kurz-, mittel- und langfristige Kredite. Die Bürgschaft wird in der Regel bei der Hausbank beantragt.

Businessplan Beschreibung eines unternehmerischen Vorhabens.

Cashflow Überschuss der tatsächlichen Ein- und Auszahlungen eines Unternehmens in einem bestimmten Zeitraum. Der Cashflow zeigt, in welchem Umfang ein Unternehmen aus seiner laufenden Geschäftstätigkeit finanzielle Mittel zur Verfügung hat, etwa für Investitionen, Tilgungen oder Ausschüttungen.

Earn-Out-Klausel Earn-Out-Klauseln sind variable Kaufpreisbestandteile, die zu einem festgelegten Zeitpunkt nach Übertragung eines Unternehmens in Abhängigkeit bestimmter Ergebniskomponenten fällig werden. Die Earn-Out-Periode dauert maximal fünf Jahre.

Eigenkapital Das von den Eigentümern in das Unternehmen eingelegte Kapital; dient bei Banken vor allem der Geschäftsbegrenzung und der Übernahme unerwarteter Verluste.

Ertragswertverfahren Der Unternehmenswert berechnet sich als Differenz zwischen den auf einen einheitlichen Zeitpunkt abgezinste zukünftigen Einnahmeüberschüssen und der Nettoverschuldung.

Familienunternehmen Laut Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn halten bei Familienunternehmen bis zu zwei natürliche Personen oder ihre Familienangehörigen mindestens 50 % der Anteile des Unternehmens; diese natürlichen Personen gehören der Geschäftsführung an.

Fremdkapital Finanzielle Mittel, die dem Unternehmen zeitlich befristet überlassen werden, zum Beispiel Kredite. Der Kreditgeber erhält eine erfolgsunabhängige Verzinsung. Fremdkapital und Eigenkapital ergeben zusammen das Gesamtkapital.

Hausbankprinzip Das Hausbankprinzip besagt, dass Förderkredite von der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) oder den Landesförderinstituten über die Hausbank des Endkunden beantragt werden müssen.

Kapitalbedarfsplan Beschreibung des Kapitalbedarfs des Nachfolgers.

Liquidität Frei verfügbare Zahlungsmittel.

Management-Buy-In Verkauf eines Unternehmens an unternehmensexterne Personen.

Management-Buy-Out Verkauf eines Unternehmens an bereits im Unternehmen tätige Führungskräfte.

Nachrangdarlehen Bei Nachrangdarlehen tritt der Darlehensgeber im Rang hinter die Forderungen aller übrigen Fremdkapitalgeber zurück.

Rating Einschätzung der Bonität (Kreditwürdigkeit) eines Schuldners, in der Regel ausgedrückt durch eine standardisierte Rating-Note. Ziel ist die möglichst genaue Schätzung der Ausfallwahrscheinlichkeit eines Kreditnehmers binnen Jahresfrist. Ratings werden sowohl bankintern im Zuge eines Kreditvergabeprozesses als auch – zum Beispiel bei börsennotierten Unternehmen oder bezogen auf einzelne Anleihen – durch Rating-Agenturen ermittelt.

Rendite Die Rendite misst die Verzinsung des eingesetzten Kapitals. Sie wird als Verhältnis zwischen Ertrag und eingesetztem Kapital ermittelt.

Sicherheiten Rechte, die der Bank vom Kreditnehmer eingeräumt werden, um ihr bei eventuellen Ausfällen die Möglichkeit zu geben, leichter ihre Forderungen beizutreiben. Kreditsicherheiten werden unterschieden in Personensicherheiten (z. B. Bürgschaft) und Sachsicherheiten (z. B. Grundschuld). Sicherheiten reduzieren grundsätzlich die erwarteten Verluste, die eine Bank bei einem Ausfall hinnehmen muss.

Substanzwertverfahren Der Substanzwert eines Unternehmens wird ermittelt als die Summe der im Unternehmen vorhandenen Vermögensgegenstände abzüglich der Schulden des Unternehmens.

Verkäuferdarlehen Darlehen des bisherigen Unternehmers an den Nachfolger.

Zins, Zinssatz Preis für die Überlassung von Kapital in Prozent pro Jahr, bezogen auf die jeweils geschuldete Kreditsumme.

Publikation fokus|unternehmen

fokus|unternehmen ist eine Publikationsreihe des Bankenverbandes in Kooperation mit dem Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI), der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK), dem Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA), dem Verband Deutscher Bürgschaftsbanken (VDB) und dem Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) mit dem Ziel, das Finanzwissen in KMU zu verbessern.

Als **Beirat** haben Expertinnen und Experten die Arbeit an dieser Publikation mit Ideen und Anregungen unterstützt. Hierfür danken wir herzlich:

Michael Alber, Geschäftsführer, Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen

Anna-Lena Gleich, Co-Bereichsleiterin, Bundesverband der Deutschen Industrie

Stephan Jansen, Geschäftsführer, Verband Deutscher Bürgschaftsbanken

Dr. Rainer Kambeck, Bereichsleiter, Deutsche Industrie- und Handelskammer

Dr. Constantin Terton, Abteilungsleiter, Zentralverband des Deutschen Handwerks

Herausgeber:

Bundesverband deutscher Banken e. V.

Burgstraße 28

10178 Berlin

Deutschland

Lobbyregister-Nr. R001458

EU-Transparenzregister-Nr. 0764199368-97

USt-IdNr.: DE201591882

Kontakt:

unternehmensfinanzierung@bdb.de

+49 30 1663-0

bankenverband.de

Inhaltlich verantwortlich:

Themengruppe Unternehmensfinanzierung

Dr. Hendrik Hartenstein, Leiter

Ruth von Oppen, Associate Director