



# Geht doch!

## Zur Finanzierung von Unternehmensnachfolgen. Der Geschäftsplan als Kernelement einer erfolgreichen Finanzierungsstrategie.

Unternehmensnachfolgen scheitern immer wieder an der Finanzierung. Das muss nicht sein! Denn es ist keinesfalls so, dass der finanzielle Spielraum allein durch die vorhandenen Eigenmittel des Übernehmers und das Wohlwollen seiner Bank definiert ist.

Nach unserer Beobachtung scheitern Finanzierungen häufig an mangelnder bzw. nachlässiger Vorbereitung. Eine sorgfältige Aufbereitung des Themas ist jedoch unabdingbar. Das Finanzierungskonzept muss durchdacht sein und den Interessen der Finanzierungspartner Rechnung tragen. Es bildet den Abschluss eines überzeugenden Geschäftsplans, aus dem der Finanzbedarf abgeleitet wird. Das Gesamtkonzept muss stimmig sein. Was bedeutet das konkret?

### Zum Autor



Axel Bergmann ist Partner von K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten – in Hannover und Experte für Finanzierungen und Wertsteigerungsstrategien.

Der Geschäftsplan beinhaltet alle Vorhaben des Unternehmenskäufers. Dieser stellt seine Ziele dar und beschreibt, mit welcher Strategie und welchen Mitteln er diese erreichen will. Kernstück des Geschäftsplans sind die besonderen Fähigkeiten, Eigenschaften, Alleinstellungsmerkmale, mit denen sich das Unternehmen gegenüber Wettbewerbern durchsetzt. Diese Informationen münden in eine Stärken/Schwächen-Analyse, die wiederum potentiellen Kapitalgebern ein klares Chancen/Risiko-Profil liefert.

Darüber hinaus sind im Geschäftsplan die finanziellen Auswirkungen des Vorhabens dargestellt. Es wird ersichtlich, ob neben der Kaufpreisfinanzierung weitere Investitionen erforderlich sind, z.B. um einen Wachstumskurs einzuschlagen oder Wettbewerber zu übernehmen. Sämtliche Informationen münden in eine 3-5 Jahres-Planung, aus der ersichtlich ist, ob das Unternehmen ertragsreich arbeitet und welcher Finanzbedarf entsteht. Die Ermittlung des gesamten Finanzierungsbedarfs ist Grundvoraussetzung, um Gespräche mit potentiellen Geldgebern aufzunehmen.

Im nächsten Schritt wird die Finanzierungsstruktur festgelegt. Grob gesprochen ist dies die Verteilung zwischen Eigen- und Fremdkapital. Hier sollten alle Varianten und Kombinationen durchgespielt und in Betracht gezogen werden. Neben der

Hereinnahme weiterer Gesellschafter ist die Aufnahme von Hybridkapital (Mezzaninekapital = rückzahlbare Mittel mit Eigenkapitalcharakter, z.B. stille Beteiligungen) und Fremdkapital zu prüfen. Am Ende dieses Prozesses steht eine Finanzierungsstruktur, die den Interessen aller Beteiligten Rechnung trägt.

Die Vorzüge eines aussagefähigen Geschäftsplans stellen sich zusammenfassend wie folgt dar:

- Der Geschäftsplan zwingt den Erwerber zu einer strukturierten Auseinandersetzung mit allen unternehmerischen Facetten, vor allem der Formulierung und Operationalisierung seiner eigenen unternehmerischen Ziele.
- Der Geschäftsplan ist damit Richtschnur für etwaige Korrekturmaßnahmen bei unplanmäßiger Geschäftsentwicklung. Es geht weniger um die punktgenaue Erreichung der Planung. Vielmehr können in der Rückschau Aussagen zur Stabilität der Marktverhältnisse und Planungsqualität getroffen werden. Ebenso, wie auf unvorhergesehene Veränderungen unternehmerisch reagiert wurde, also Rückschlüsse auf die Managementqualität gezogen werden.
- Der Geschäftsplan ist die unternehmerische Visitenkarte des Übernehmers. Er bietet ihm die Möglichkeit, sich als fachlich und persönlich kompetenter Kandidat zu präsentieren.
- Last, not least: ein aussagefähiger Geschäftsplan ist eine wirkungsvolle Ergänzung für den hausinternen Bewilligungsprozess der Geldgeber und erleichtert diesen die Arbeit

Nutzen Sie die Chancen, die in einem guten Geschäftsplan stecken. Machen Sie sich die Mühe, es lohnt sich!

Quelle: <https://www.dub.de/newsinhalte/unternehmensnachfolge/geht-doch/>