

FINANZIERUNG DER UNTERNEHMENSNACHFOLGE WIE ENTSCHEIDET DIE BANK ?



Klaus-Martin Steinmüller

Berliner Volksbank eG

GründerCenter Berlin

Tel: 030 3063 1158

Fax: 030 3063 910623

E-Mail: gruendercenter@berliner-volksbank.de

Internet: www.berliner-volksbank.de

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

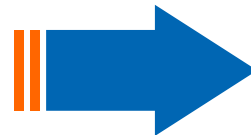
Wir machen den Weg frei.



WAS PRÜFT DIE BANK BEIM KÄUFER?

- Bonitätsprüfung beim Käufer
 - persönliche Schufa-Anfrage
 - Bankauskunftsanfrage bei der Hausbank
 - ausreichendes Haushaltseinkommen
anhand der persönlichen Selbstauskunft

- fachliche Qualifikation / Berufserfahrung
- kaufmännische Qualifikation



in Abhängigkeit von der Größe des
Betriebes



WAS PRÜFT DIE BANK BEIM UNTERNEHMEN DES VERKÄUFERS?

- Rating auf Basis der Bestandszahlen des Verkäufers

- realistische Unternehmensbewertung anhand von Sach- und Ertragswertverfahren
 - ideal im Handwerk: Ermittlung des Sachwertes durch die HWK

- Kapitaldienstfähigkeit auf Basis von Ist- und Planzahlen

- Risikoverteilung durch Eigenkapital und werthaltige Sicherheiten





FINANZIERUNGSBEISPIEL MIT OPTIMALER FÖRDERUNG

Unternehmensnachfolge Tischlerei

Mittelverwendung	EUR	Mittelherkunft	EUR
Kaufpreis	100.000	Eigenkapital	15.000
Neue Maschinen	20.000	KfW-Kapital für Gründung	50.000
EDV	10.000	Verkäuferdarlehen	15.000
		Förderkredit*	50.000
Gesamt	130.000	Gesamt	130.000

* 80%ige Ausfallbürgschaft der BBB Bürgschaftsbank zu Berlin-Brandenburg GmbH



GRUNDSÄTZLICHES

- Kaufpreis sollte in 7 Jahren aus dem cashflow „verdient“ werden
- mindestens 10 – 20 % Eigenkapital
 - Einbindung von MBG oder Mikromezzanin
- bessere Risikoteilung durch Einbindung eines Verkäufer-Darlehens
- Sicherheiten
 - persönliche Bürgschaft des Käufers
 - Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank
 - Haftungsfreistellung der Förderinstitute (IBB und KfW)

