

NACHF

Bürgschaftsbank Baden-Württemberg 2024

Auf einen Blick



1.972,8

Mio. EUR Bürgschafts- und
Garantievolumen zum 31.12.2024



577,8

Mio. EUR bewilligtes Kredit- und
Beteiligungsvolumen in 2024

14.732

Bürgschaften und Garantien
zum 31.12.2024



1.783

bewilligte Bürgschaften
und Garantien in 2024

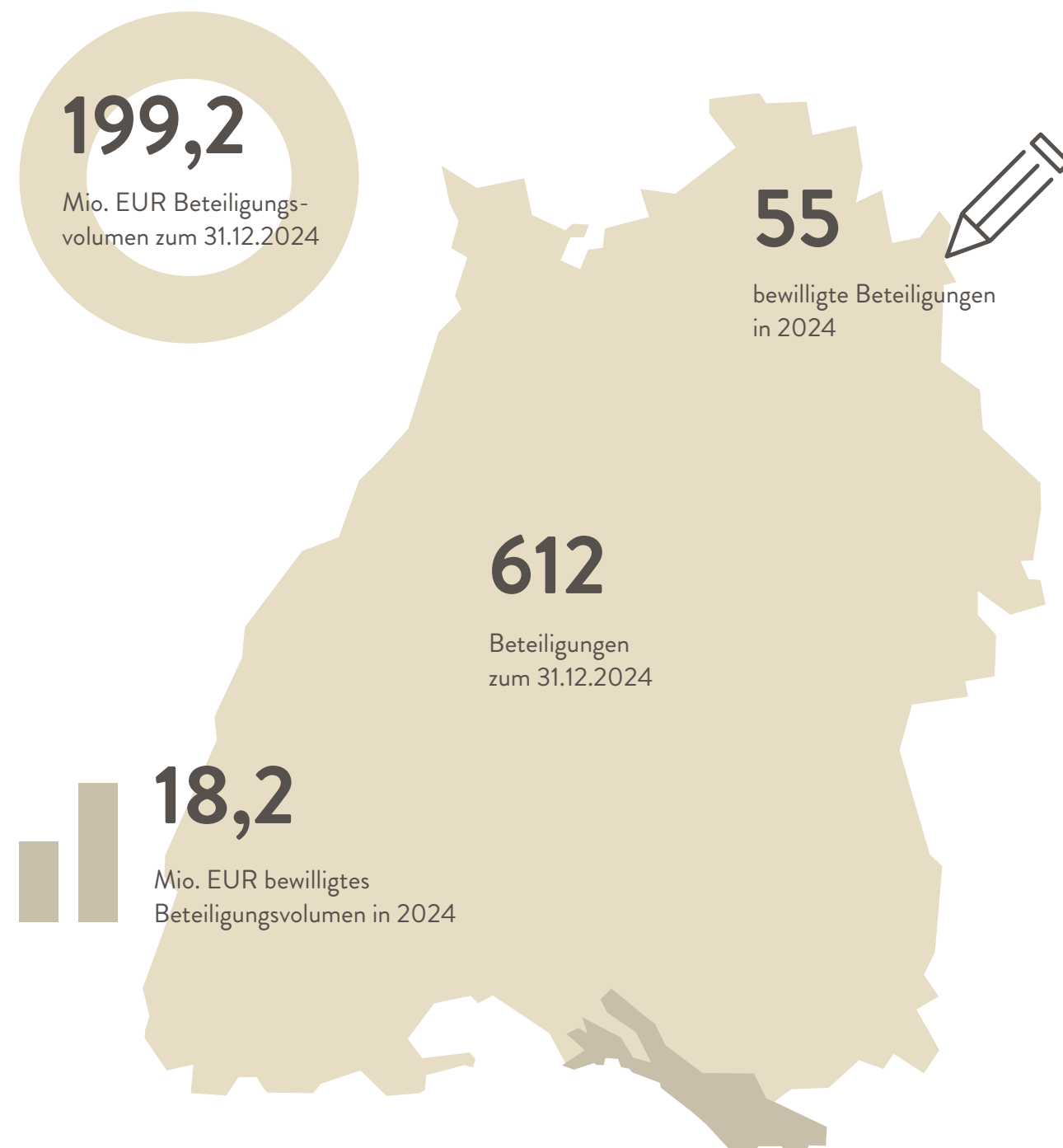


356,0

Mio. EUR bewilligtes Bürgschafts-
und Garantievolumen in 2024

MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg 2024

Auf einen Blick



HERAUSFORDERUNG UNTERNEHMENSNACHFOLGE: WERTVOLLE MÖGLICHKEITEN

Grußwort

In den nächsten fünf Jahren werden rund 20.000 Handwerksbetriebe in Baden-Württemberg vor einer der größten Herausforderungen stehen: der Nachfolge. Sie entscheidet darüber, ob ein besonderes Charakteristikum inhabergeführter Unternehmen zukunftsfähig bleibt – die Existenzsicherung über Generationen. Doch wie gelingt es, Betriebe, die über Jahre hinweg von engagierten Handwerkerinnen und Handwerkern aufgebaut wurden, nachhaltig zu übergeben? Einerseits gibt es vor allem aus demografischen Gründen zu wenig Nachfolger, weil es zuvor schon weniger Auszubildende und Meister gab. Andererseits stellen sich bei der Nachfolge auch erhebliche finanzielle Hürden. Der Einstieg junger Unternehmer in die Verantwortung für einen bestehenden Betrieb ist oft nur mit hohen Eigenkapitalanforderungen möglich. Hier

braucht es Unterstützung. Und hier hilft sich die Wirtschaft seit vielen Jahrzehnten selbst. Denn hier setzt die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg an.

Mit Programmen wie der Startfinanzierung⁸⁰ können junge Handwerker und Meister die finanziellen Mittel für eine Unternehmensübernahme erhalten. Besonders wertvoll ist die Möglichkeit, diese Förderung mit der Meistergründungsprämie zu kombinieren. Die Bürgschaftsbank hat sich als einer der zentralen Ermöglicher im Bereich der Unternehmensnachfolge im Handwerk etabliert und verzeichnete erneut die meisten Neuengagements im Handwerk. Sie hilft, die finanziellen Barrieren zu überwinden, die gerade für junge Unternehmer eine große Herausforderung darstellen.

”

Die Bürgschaftsbank hat sich als einer der zentralen Ermöglicher im Bereich der Unternehmensnachfolge im Handwerk etabliert und verzeichnete erneut die meisten Neuengagements im Handwerk. (...) Diese maßgeschneiderte Unterstützung leistet einen nicht wegzudenkenden Teil für die Zukunftssicherung des Handwerks."

Rainer Reichhold
Präsident HANDWERK BW e.V.



Neben der finanziellen Unterstützung ist es ebenso wichtig, die politischen Rahmenbedingungen zu berücksichtigen. Der steigende bürokratische Aufwand und die komplexer werdenden Förderlandschaften stellen zunehmend eine Belastung und sogar ein Hemmnis für den Start ins Unternehmertum dar.

Es ist daher wichtig, dass HANDWERK BW – der Dachverband der Handwerksorganisationen im Südwesten – als Repräsentant von 140.000 Betrieben weiterhin für verlässliche Förderbedingungen eintritt, um Planungssicherheit zu gewährleisten, und hier und da auf Vereinfachungen hinarbeitet. Die Bürgschaftsbank ist für uns und den ganzen Mittelstand im Land ein unverzichtbarer Partner. Sie gewährleistet professionell und empathisch, Finanzierungsangebote flexibel und passgenau zu gestalten, sodass sowohl die betrieblichen Anforderungen

als auch die individuellen Bedürfnisse der Unternehmer berücksichtigt werden können. Diese maßgeschneiderte Unterstützung leistet einen nicht wegzudenkenden Teil für die Zukunftssicherung des Handwerks und trägt dazu bei, Arbeitsplätze sowie Ausbildungsplätze zu erhalten. Ja, die Zahl der Betriebe, die in den kommenden Jahren eine Nachfolge benötigen, ist alarmierend. Doch mit der richtigen Unterstützung – sowohl finanziell als auch politisch – kann das Handwerk der verlässliche Stabilitätsanker für Konjunktur und Gesellschaft in Baden-Württemberg bleiben.

H. Reichhold

Rainer Reichhold
Präsident HANDWERK BW e.V.

Schritt für Schritt zur Nachfolge



Schritt

1

Die Suche nach einem passenden Unternehmen

Der erste Schritt zur erfolgreichen Unternehmensnachfolge besteht darin, ein Unternehmen zu finden, mit dem man sich identifizieren kann. Es ist wichtig, dass die Chemie zwischen dem scheidenden Geschäftsführer und seinem Nachfolger stimmt. Der Übernehmer sollte die Vision und die Ziele des Unternehmens teilen und in der Lage sein, die Verantwortung zu übernehmen. Um ein potenzielles Unternehmen zu finden, können Nachfolger unterschiedliche Wege nutzen. So gibt es verschiedene Nachfolgebörsen wie nexxt-change, die Unternehmensinhaber und potenzielle Übernehmer zusammenbringen. Daran beteiligen sich auch die Banken. Und auch die Bürgschaftsbanken sind auf regionalen Plattformen vertreten und arbeiten ebenfalls intensiv bei regionalen Initiativen der Partnerbanken und Netzwerke mit. Es kann zudem sinnvoll sein, sich an Berater oder Experten zu wenden, die bei der Identifizierung und Auswahl eines geeigneten Unternehmens unterstützen können.

Schritt

2

Die Finanzierung und die Bewertung des Unternehmens

Um eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge zu gewährleisten, ist es wichtig, das Unternehmen zu bewerten und einen realistischen Verkaufspreis festzulegen. Die Bewertung des Unternehmens sollte auf verschiedenen Faktoren basieren, wie zum Beispiel dem finanziellen Zustand, den Vermögenswerten, den laufenden Verträgen und den zukünftigen Geschäftsaussichten. Es kann hilfreich sein, externe Experten oder Berater hinzuzuziehen, um eine objektive Bewertung des Unternehmens vorzunehmen. Diese können auch bei der Festlegung eines realistischen Verkaufspreises unterstützen, der sowohl für den scheidenden Geschäftsführer als auch für den Nachfolger fair ist. Um eine erste Indikation des Kaufpreises zu erhalten, bieten die Bürgschaftsbanken und MBGen den Unternehmenswertrechner an (siehe Seite 22).

Schritt

3

Die Erstellung eines Nachfolgeplans, der die Übergabe des Unternehmens regelt

Ein Nachfolgeplan ist ein wesentlicher Bestandteil einer erfolgreichen Unternehmensnachfolge. In diesem Plan sollten alle wichtigen Schritte und Maßnahmen festgelegt werden, die für eine reibungslose Übergabe des Unternehmens erforderlich sind. Der Nachfolgeplan sollte auch die Aufgaben und Verantwortlichkeiten des scheidenden Geschäftsführers und des Nachfolgers klar definieren. Es ist wichtig, dass der Nachfolgeplan flexibel ist und bei Bedarf angepasst werden kann. Der Plan sollte auch eine klare Zeitlinie enthalten, die die verschiedenen Phasen der Nachfolge regelt, wie zum Beispiel die Vorbereitung, die Übergabe und die Einarbeitung des Nachfolgers.

Schritt

4

Die Sicherstellung einer reibungslosen Übergabe der Verantwortlichkeiten und Aufgaben

Ein reibungsloser Übergang der Verantwortlichkeiten und Aufgaben ist entscheidend für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge. Der scheidende Geschäftsführer sollte sicherstellen, dass der Nachfolger alle erforderlichen Informationen, Kenntnisse und Fähigkeiten hat, um seine neuen Aufgaben erfolgreich zu erfüllen. Der scheidende Geschäftsführer sollte den Nachfolger aktiv in die Geschäftsprozesse einbinden und ihm die Möglichkeit geben, praktische Erfahrungen zu sammeln.

Schritt

5

Die Einbindung des Nachfolgers in die Unternehmenskultur und die Einführung in die Geschäftsprozesse

Um eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge zu gewährleisten, ist es wichtig, den Nachfolger in die Unternehmenskultur einzubinden und ihm die Geschäftsprozesse näherzubringen. Der Nachfolger sollte die Werte, Normen und Traditionen des Unternehmens verstehen und in der Lage sein, diese fortzuführen. Es kann hilfreich sein, dem Nachfolger die Möglichkeit zu geben, sich mit den Mitarbeitern und anderen wichtigen Stakeholdern des Unternehmens vertraut zu machen. Dies kann durch gemeinsame Meetings, Schulungen oder Team-Building-Maßnahmen erreicht werden.

Unternehmen brauchen Nachfolger – Nachfolger brauchen Geld

Verkäufer und Käufer – das sind zwei Seiten der Medaille: Während der bisherige Inhaber einen möglichst hohen Kaufpreis veranschlagen möchte, will der Übernehmer so wenig wie möglich bezahlen. Verständlich. Doch ganz gleich, wie hoch oder wie niedrig der Kaufpreis ist, in den seltensten Fällen kann der Käufer diesen komplett aus der eigenen Tasche, also mit eigenem Kapital, stemmen. Es müssen Alternativen her. Die gute Nachricht: Es gibt heute viele verschiedene Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten. In den meisten Fällen kommt ein Finanzierungsmix aus Eigen- und Fremdkapital zum Zuge.

Damit der Übernehmer die für sich am besten passende Finanzierung findet, lohnt sich der Weg zu einem externen Berater. Er kann die Ansprache der Finanzierungspartner orchestrieren und begleiten sowie in Gesprächen und Verhandlungen unterstützen. Außerdem gilt auch hier: Information ist alles. Wichtig ist, sich bestmöglich über alle möglichen Finanzierungsvarianten zu erkundigen, staatliche Zuschüsse auszuloten und vor allem die Konditionen zu vergleichen – sprich: Wer den Markt sondiert und mit mehreren Finanzierungspartnern spricht, kennt die Bandbreite der angebotenen Konditionen. Da es um große Summen geht, machen kleine Unterschiede bei Zinssätzen, Laufzeiten oder sonstigen Bedingungen oft einen großen Unterschied.

Aber nicht allein die Zins- und Vergütungskomponenten sind entscheidend für die Wahl des passenden Instruments – auch dessen Flexibilität sollte beachtet werden.

Das Finden der optimalen individuellen Finanzierung – egal ob Eigen- oder Fremdkapital oder eine Mischung aus beidem – ist bei der Unternehmensnachfolge ein wesentlicher Meilenstein am Ende eines oft jahrelangen Prozesses.

1,48

Mio. Euro beträgt der mittlere Umsatz im Jahr nach der Übergabe im Ländle.



Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg



Finanzierungsformen unter der Lupe

Beispiel Eigenkapitalfinanzierung

Eigenkapitalfinanzierung bedeutet, dass der Nachfolger eigenes Kapital oder das von Investoren in das Unternehmen einbringt. Diese Finanzierungsform bietet den Vorteil, dass kein Zins- oder Rückzahlungsdruck besteht. Allerdings kann dies auch bedeuten, dass Unternehmensanteile und damit Mitspracherechte abgegeben werden müssen. Typische Strategien sind die Finanzierung durch Ersparnisse, die Beteiligung von Business Angels oder Beteiligungsgesellschaften.

Eine Sonderform sind die stillen Beteiligungen, wie sie auch die MBG Baden-Württemberg anbietet. Sie verändern nicht die Gesellschafterstruktur und damit die Anteilsverhältnisse im Unternehmen. Der Unternehmer hat damit weiterhin die Kontrolle darüber, wer zum Gesellschafterkreis gehört und wer nicht. Er muss also nicht fürchten, durch die Aufnahme eines stillen Gesellschafters weitere mitbestimmende Personen in das Unternehmen zu holen.

Außerdem bedeuten stille Beteiligungen langfristiges, verlässliches Kapital, das auch im Falle einer eventuellen wirtschaftlichen Verschlechterung der Unternehmenssituation nicht einfach so gekündigt werden kann. Das gibt in der Krise Sicherheit. Das bedeutet: Stille Beteiligungen werden grundsätzlich eingegangen mit einer langfristigen Perspektive, nicht mit kurzfristigem Blick auf „schnelle Erträge“.

Beispiel Fremdkapitalfinanzierung

Bei der Fremdkapitalfinanzierung werden externe Mittel, meist in Form von Krediten oder Darlehen, aufgenommen. Der Vorteil dieser Finanzierungsform ist, dass der Nachfolger die volle Kontrolle über das Unternehmen behält. Der Nachteil sind die Verpflichtungen zur Zinszahlung und Rückzahlung der Darlehen.

Häufig verfügen potenzielle Übernehmer nicht über ausreichend Sicherheiten. Für Banken sind Finanzierungen bei schwachen oder fehlenden Sicherheiten verbunden mit hohen Blankoanteilen trotz eines guten Geschäftskonzeptes oft nicht einfach darzustellen. Hier kommt die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg mit ihren Bürgschaften und Garantien ins Spiel.

Die unterschiedlichen Finanzierungsinstrumente bauen in der Praxis aufeinander auf: Bank- und Förderkredite sowie Bürgschaften erleichtern die Suche nach privatem Mezzanin- und Beteiligungskapital. Mit gestärkter Eigenkapitalquote ist es wiederum einfacher, an zinsgünstige Bankkredite zu gelangen. Daher ist der Mix aus beidem sinnvoll.

Selbstverständlich gibt es sowohl bei der Eigen- als auch bei der Fremdfinanzierung noch viele weitere Möglichkeiten. Daher ist eine gute Information darüber unerlässlich, um die für sich passende zu finden.



6. Unternehmen verkaufen

Beim Plant-Buy-Out wird das Unternehmen an einen Konkurrenten verkauft.

Vorteile

- Der Wettbewerber, der das Unternehmen übernimmt, kann sich vergrößern und dadurch seine Marktposition stärken.
- Im besten Fall sichert das Arbeitsplätze.

Nachteile

- Das etablierte Unternehmen geht komplett im Wettbewerber auf. Das kann bedeuten, dass auch der Name und die Ideologie des Unternehmens verschwinden.
- Die Arbeitsplätze der Mitarbeiter sind möglicherweise langfristig nicht sicher.
- Hier ist die emotionale Hürde noch größer.



7. Verkauf an Finanzinvestoren

Beim Institutional-Buy-Out übernehmen Finanzinvestoren das Unternehmen.

Vorteile

- Investoren investieren zumeist Kapital, um das Unternehmen weiterzuentwickeln und es wachsen zu lassen.
- Oft werden den Führungskräften auch Beteiligungen am Unternehmen angeboten.

Nachteile

- Investoren tendieren häufig zu Maßnahmen, die vor allem den Gewinn maximieren.
- Der Führungsstil und die Risikobereitschaft von Investoren können das Betriebsklima auch negativ beeinflussen.



8. Die Stiftung

Die Besonderheit der Stiftung ist ihre Autonomie – sie kennt weder Anteilseigner noch Mitglieder. Das in eine Stiftung eingebrachte Vermögen wird per Satzung einem festgelegten Zweck gewidmet. Bei dieser Form der Nachfolgeregelung gibt man die Eigentumsstellung an dem Unternehmen auf und überträgt diese auf die Stiftung. Ob der bisherige Inhaber sich danach in der Stiftung oder im Unternehmen weiterhin engagiert, hängt ganz von dem Willen und der Gestaltung ab. Hier gibt es keine Vorgaben, aber es ist möglich, dass er als noch lebender Stifter auf einer der beiden Ebenen Mitspracherechte hat.

Vorteile

- Durch die Eigentümerlosigkeit kann eine Stiftung Unternehmen vor Zersplitterung, feindlichen Übernahmen und gegebenenfalls auch vor Pflichtteilsansprüchen absichern.
- Je nach Form und Gestaltung kann es Steuerbefreiungen geben.
- Spenden lassen sich in den Vermögensstock einer gemeinnützigen Stiftung im Jahr der Zuwendung und in den folgenden neun Jahren auf Antrag bis zu einem Betrag von insgesamt einer Million Euro als Sonderausgaben abziehen.
- In einer Stiftung können Familienmitglieder des Stifters als Kommanditisten am Erfolg des Unternehmens teilhaben, ohne dass ihnen Mitspracherechte eingeräumt werden.

Nachteile

- Je nach Stiftungsform verfallen diverse Steuerprivilegien, beispielsweise, wenn ein Gewerbe angemeldet wird.

Formen der Nachfolgeregelung im Überblick

