

Nachfolgefinanzierung im Mini-Cap-Bereich

Eine Problematik, die Tausende kleine Mittelständler betrifft

Ein Leben lang hat der Metallunternehmer am Aufbau seiner Firma gearbeitet, und das Ergebnis kann sich sehen lassen: Gut 500.000 Euro vor Steuern und Zinsen erwirtschaftet sein Betrieb aus der metallverarbeitenden Industrie jedes Jahr, Zinsen fallen nicht an, denn es gibt keine Verbindlichkeiten. Nur steuert er langsam auf das Rentenalter zu, und es ist weder in der Familie noch im Mitarbeiterkreis eine Person in Sicht, die ihn ablösen könnte.

Tausende Unternehmer stehen vor der Nachfolgeregelung

Mittelständische Unternehmer ohne familieninternen Nachfolger stehen im Mini-Cap-Bereich oft vor der Herausforderung, ihr Lebenswerk an einen geeigneten Käufer weiterzureichen. Hierbei steht nach einer Untersuchung von db research das Erzielen eines möglichst hohen Kaufpreises nicht einmal ganz oben auf der Liste der Prioritäten. Vielmehr ist es für den abgehenden Unternehmer besonders wichtig, den Fortbestand des Unternehmens gewahrt zu wissen. Auch der gute Ruf, den man jahrelang in der Gemeinde genoss, darf bei der Übergabe keinen Schaden nehmen. Hinzu kommt eine Vielzahl von Arbeitnehmern, für die der Unternehmer eine moralische Verantwortung verspürt.



Lösungen für kleine Mittelständler

Die großen Beteiligungsgesellschaften, die es mit ihren Transaktionen bis in die überregionale Tagespres-



Bei der Suche nach einem externen Nachfolger stoßen kleine Mittelständler auch auf Investoren, die auf ihre konkreten Bedürfnisse eingehen

se schaffen, fallen als Ansprechpartner für eine Nachfolgeregelung aus. Abseits der großen medialen Aufmerksamkeit agieren aber Investoren, die auf die konkreten Bedürfnisse kleiner Mittelständler eingehen. Einer davon ist die Unternehmensgruppe Midas. Die Kölner haben ihre Fonds als „Evergreen“ ohne Exitorientierung konzipiert, sie stellen Eigenkapital zur Verfügung und sind beim Einsatz von Fremdkapital sehr zurückhaltend. Auch bei der Höhe der Anteile sind sie flexibel. Bei Unternehmenswerten unter fünf Mio. Euro bleibt Midas bevorzugt in der Minderheit, wenn der potenzielle Nachfolger das Zielunternehmen mehrheitlich übernehmen möchte. Der Kaufpreis wird mit Hilfe von Eigen- und Mezzanine-Kapital aus dem Midas-Mittelstandsfonds sowie Fremdkapital von Kreditinstituten (oftmals der bisherigen Hausbank) strukturiert. Bei der anderen Variante, dem Programm „Deutscher Mittelstand“, übernimmt die Zweckgesellschaft die Mehrheit, das neue Management hält gut ein Fünftel der Anteile. Da die Mittel aus diesem Programm teilweise von ehemaligen mittelständischen Unternehmern stammen, unterstützen sie – z. B. als Coach oder Beirat – den neuen Unternehmer auch mit Erfahrung, Kontakten und Hintergrundinformationen.

BEISPIELRECHNUNG

100.000 EURO	EIGENKAPITALANTEIL INVESTOR
250.000 EURO	EIGENKAPITALANTEIL ERWERBER
900.000 EURO	STILLE BETEILIGUNG
1.250.000 EURO	FREMDKAPITAL
2.500.000 EURO	KAUFPREIS

Möglicher Ablauf der Finanzierung

In der Praxis finden Mittelständler mal schnell, mal weniger schnell einen Nachfolger. Im Fall des eingangs erwähnten Metallunternehmers arbeiten „der Alte“ und „der Neue“ erst einmal ein Jahr zusammen, bevor sie handelseinig werden. Für 2,5 Mio. Euro soll der Betrieb dann übergeben werden. Bei der Finanzierungsfrage bieten sich verschiedene Lösungen an, gemeinsam mit der Hausbank und einem Investor könnte folgende Finanzierungsstruktur entstehen: Das Zielunternehmen würde durch eine Erwerbengesellschaft übernommen. Das Stammkapital der Erwerbengesellschaft in Höhe

von 350.000 Euro erbringen der Investor mit 100.000 Euro und der Erwerber mit 250.000 Euro. Der Erwerber hat die Möglichkeit, für seinen Eigenkapitalanteil u. a. auf die Hilfe der KfW zurückzugreifen.

Darüber hinaus engagiert sich der Investor mit einer weiteren nachrangigen stillen Beteiligung in Höhe von 900.000 Euro. Der Erwerber wäre somit mit etwas mehr als 70% am Unternehmen beteiligt. Den Rest des Kaufpreises, dem nunmehr insgesamt 50% eigenkapitalähnliche Mittel gegenüber stehen, finanziert die Hausbank. Der Erwerber hat zudem die Möglichkeit, die vollständige Mehrheit zu übernehmen: Nachdem die stille Beteiligung zurückgeführt ist, kann er die offene Beteiligung jederzeit zum anteiligen sechsfachen EBIT erwerben. ■

Pascal Brunner
redaktion@vc-magazin.de

Anzeige

DAS KAPITALMARKTMAGAZIN FÜR PROFESSIONALS



JETZT 3 AUSGABEN GRATIS TESTEN!

Monatlich

- Alle Börsengänge
- IPO-Trends international
- Being Public/Investor Relations
- Kapitalmarkt-Trends
- M&A
- Tax & Legal

zzgl. 3 bis 4 Sonderausgaben jährlich!

KENNELNERN-ABONNEMENT

Ja, ich möchte das **GoingPublic Magazin** gerne kennenlernen und nehme Ihr kostenloses Kennenlern-Abonnement an. Bitte senden Sie mir die kommenden drei Ausgaben an die untenstehende Adresse. Überzeugt mich die Qualität des Magazins, beziehe ich das GoingPublic Magazin anschließend zum Preis von 58,20 Euro pro Jahr (12 Ausgaben plus drei bis vier Sonderausgaben). Andernfalls kündige ich mein Kennenlern-Abonnement bis zwei Wochen nach Erhalt der dritten Ausgabe und mir entstehen keine weiteren Verpflichtungen.

Name, Vorname:

Postfach/Straße:

PLZ, Ort:

Telefon: Fax:

eMail-Adresse:

Ort und Datum: 1. Unterschrift:

Widerrufsgarantie: Dieser Auftrag kann binnen zwei Wochen widerrufen werden. Rechtzeitiges Absenden genügt.

Ort und Datum: 2. Unterschrift:

VC805

Coupon bitte einsenden an:

GoingPublic Media AG · Hofmannstr. 7a · 81379 München
Telefon: 089-2000 339-0 · Fax-Order: 089-2000 339-39
oder online unter www.goingpublic.de/abo