Rheinischer Nachfolgetag

"Welche Finanzierungsmöglichkeiten gibt es?"

Köln, den 12.09.2019







GründerCenter der Sparkasse KölnBonn

Wir machen Karrieren

Markus Marx, Vertriebsdirektor

- seit 1991 Mitarbeiter der Sparkasse und über 20 Jahre Erfahrung im gewerblichen Kreditgeschäft
- Fachberatung, Finanzierung und Begleitung von Existenzgründungen und Unternehmensnachfolgen u.a. auch im Franchise-Bereich
- Organisation und Durchführung von hauseigenen Veranstaltungen im Bereich Existenzgründung, Nachfolge, Businessplan und Franchise
- Referent auf verschiedenen Gründungsveranstaltungen
- Kontakt zu über 200 Franchise- und Lizenzsystemen
- Besuchen Sie mein XING-Profil





Finanzierungsquellen/formen

Eigenkapital

Fremdkapital

Eigen-/ Beteiligungskapital

- Gespartes
- Geschenktes
- Darlehen
 gegen
 Besicherung
 von
 "eigenen"
 Vermögens werten
- Familiendarlehen
- Sparkassen-/ Bankdarlehen
- Öffentliche Finanzierung sprodukte
- Lieferantenkredite
- Verkäuferdarlehen

- Venture Capital
- Business-Angel
- Mezzanine-Produkte

Die Wahl des richtigen Partners und der "richtige" Mix ist entscheidend



Finanzierungsbeispiel

Wir prüfen bei jeder Finanzierung individuell, ob öffentliche Förderdarlehen eingebunden werden können!

Übernahmepreis	250.000,00 EUR
Betriebsmittel-Bedarf	50.000,00 EUR
Gesamtbetrag	300.000,00 EUR

Finanzierungsmöglichkeit:						
Eigenmittel	37.500,00 EUR					
ERP-Kapital für Gründung	75.000,00 EUR					
NRW.BANK Gründungskredit	137.500,00 EUR					
NRW.BANK Gründungskredit für Betriebsmittel oder alternativ einen Kontokorrentkredit	50.000,00 EUR					
Gesamtbetrag	300.000,00 EUR					



Förderdarlehen in Deutschland







Landesbürgschaft

Vorteile öffentlicher Förderdarlehen und der Einbindung öffentlicher Sicherungsgeber:

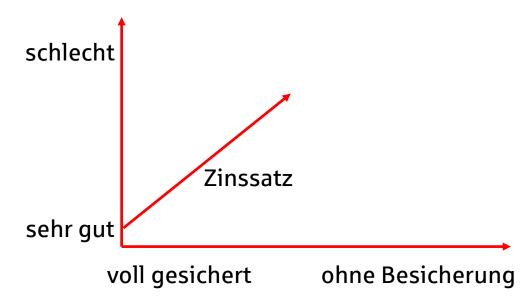
- · zinssubventionierte Darlehen
- · tilgungsfreie Zeiträume
- ggfs. Nutzung von Haftungsfreistellungen
- meist langfristige Finanzierungslaufzeiten (bis zu 15 Jahre ohne Immobilien)
- · vereinzelt ohne Stellung von Sicherheiten
- machen manchmal eine Übernahmefinanzierung erst möglich
- zum Teil besser Zinskonditionen, trotz einmaliger Mehrkosten bei Einbindung der Bürgschaftsbank
- · aber: die persönliche Haftung bleibt (fast) immer bestehen!



Rating für Existenzgründer

Von englisch to rate = (jemanden) einschätzen, beurteilen Die Beurteilung der voraussichtlichen wirtschaftlichen Fähigkeit eines Kreditnehmers, seinen Zahlungsverpflichtungen termingerecht nachzukommen.

Bonität / Rating



Fazit: Je besser das Rating bzw. die Bonität und die Besicherung, desto günstiger die Konditionen



Preis der Finanzierung

Preisklassenmatrix der NRW.Bank / KfW

	Bonitäts- klasse	1	2	3	4	5	6	7
rungsklas se	Ausfallwa hr- scheinlich keit / Absicheru ng		und	und	und	und	und	> 5,50 % und ≤ 10,00 %
1	≥ 70 %	Α	Α	В	С	D	E	Н
2	> 40 % und < 70 %	Α	В	D	E	F	Н	I
3	≤ 40 %	Α	D	G	G	Н	1	nicht möglich

Beispiel am NRW.BANK Gründungskredit KMU (10/ 2/ 10) – Stand: 02.09.2019

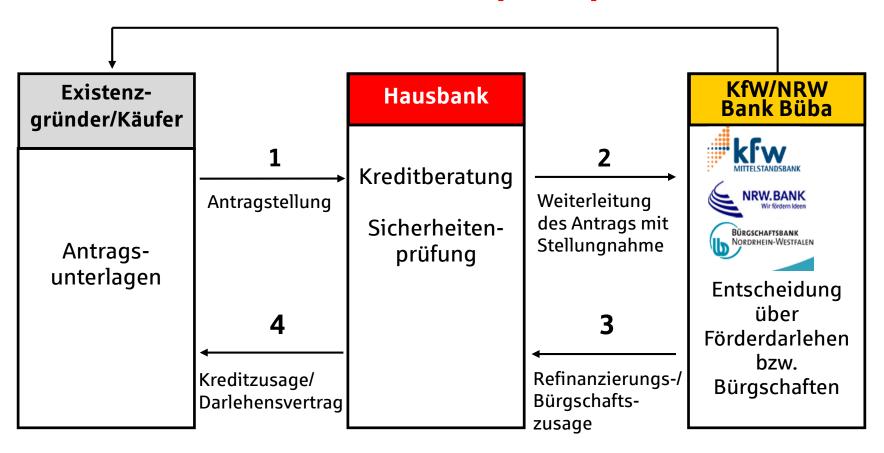
Α	В	С	D	E	F	G	н	1
1,00 %	1,40 %	1,70 %	2,20 %	2,80 %	3,50 %	4,00 %	5,10 %	7,40 %

Quelle: https://www.nrwbank.de/de/foerderprodukte/konditionen.html



Das Hausbankprinzip

So funktioniert das Hausbankprinzip





Übersicht Finanzplanung

Detaillierte Planung aller finanziellen Aspekte des Unternehmens



- Zukünftige Investitionen
- Sicherstellung der Liquidität
- Gewährleistung der Rentabilität

- → Rentabilitätsplanung
- → Liquiditätsplanung
- → Kapitalbedarfsplanung



Exkurs: Rentabilitätsplanung – Liquiditätsplanung

Kaufmännischer Grundsatz: Liquidität geht vor Rentabilität - Insolvenzvermeidung

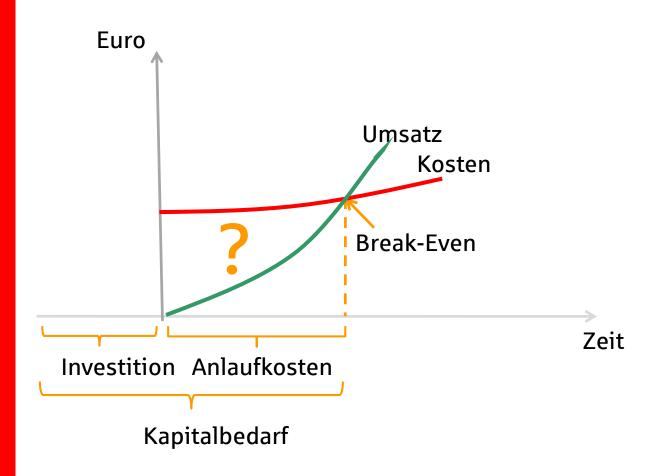
- → Verzinsung des eingesetzten Kapitals kann auch später erfolgen (positive Rentabilität)
- → Ist die Liquidität gesichert, kann der Fokus auf die Steigerung der Rentabilität gelegt werden

Sprichwort: Liquidität ist nicht alles, aber ohne Liquidität ist alles nichts



Kapitalbedarfsplanung

Wichtig: Anlaufphase berücksichtigen!





Dreh- und Angelpunkt

Der Businessplan – auch bei Firmenübernahmen

Inhalt des Businessplan

- Gründerperson (Lebenslauf, Qualifikationen etc.)
- Art der Übernahme (Asset oder Share-Deal)
- Unternehmenshistorie
- Zukünftige Rechtsform
- Produktsortiment, Besonderheiten
- Kundenstruktur
- Standort / Markt / Wettbewerb
- (Bisheriges/zukünftiges) Marketing
- Übersicht der Mitarbeiter (evtl. Organigramm) mit Zuständigkeit, Alter und Kosten
- Lieferanten und weitere Partner
- •



Unterlagen für die Bank

Der Businessplan

Erforderliche Anlagen zum Businessplan

- Jahresabschlüsse der letzten 3 Geschäftsjahre
- Aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung des laufenden Jahres inkl. Summen- und Saldenlisten
- Erläuterte Liquiditäts- und Rentabilitätsplanung für mindestens 24 Monate
- Nachvollziehbare Herleitung des Kaufpreises
- Entwurf des Kaufvertrages
- Entwurf des neuen Mietvertrages
- Gegebenenfalls Angebote/Kostenvoranschläge bei Umbau und Neuinvestitionen
- Eventuell externe Unternehmensbewertung (auch durch Handwerkskammer)
- Anlassbezogen weitere Verträge, Genehmigungen etc.
- Persönliche Unterlagen des Kreditnehmers:
 - Lebenslauf
 - Selbstauskunft mit Nachweisen
 - Bank- und Schufa-Auskunft
 - Evtl. Steuererklärung



Unsere Tipps:

Interessenskonflikte erfordern professionelle Unterstützung:

- nehmen Sie sich immer einen eigenen Steuerberater / Wirtschaftsprüfer
- nehmen Sie sich immer einen eigenen Rechtsanwalt

Besuchen Sie uns auf unserem Beratungstag zur Unternehmensnachfolge:

 https://www.sparkassekoelnbonn.de/fi/home/produkte/gruendung/veranstaltu ngen-und-termine.html?n=true



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Ich freue mich auf Ihre Fragen

• • •



