

PRESSEMITTEILUNG von



Unternehmen verkaufen oder kaufen – besser geht es mit Fördermitteln!

Nach einem DIHK Report gibt es für ca. 50% der Käufer von Unternehmen Schwierigkeiten und Hürden bei der Finanzierung des Unternehmenskaufpreises. Gleichzeitig scheitern damit viele Unternehmensnachfolgen, weil der Kaufpreis nicht finanziert werden kann. Das bedeutet für die ca. 22.000 Unternehmen, die jährlich zur Übergabe stehen, dass oftmals der gewünschte Kaufpreis nicht erzielt wird. Damit muss die Vermögensplanung für den Ruhestand neu aufgestellt werden, denn oftmals ist der Verkaufserlös auch gleichzeitig das Kapital für den Ruhestand.

Gegen das Risiko einer gescheiterten Unternehmensnachfolge können sich der Käufer und auch der Verkäufer schützen, wenn in die Finanzierung öffentliche Fördermittel eingebunden werden.

Damit ein Unternehmer erfolgreich sein Geschäft/ Unternehmen verkaufen kann, sind ein Konzept zur Vorgehensweise vom Verkäufer zu erstellen und vom Käufer muss die Finanzierungslösung für den gewünschten Kaufpreis dargestellt werden. Ob nun ein Unternehmer ein anderes Unternehmen kaufen will, oder ein bestehendes Unternehmen verkauft werden soll, für die Finanzierung des Kaufpreises können Fördermittel aus den verschiedenen Förderbereichen für die Kaufpreisfinanzierung genutzt werden.

Bei vielen Fördermitteln ist es möglich, die Rückzahlung durch sogenannte tilgungsfreie Jahre nach Hinten zu verschieben. Somit wird die finanzielle Belastung des Käufers in die späteren (wahrscheinlich) ertragsreicheren Jahre verschoben. Die am Anfang nicht getätigte Tilgung kann in Mitarbeiter o.ä. investiert werden, die wiederum den Unternehmenswert verbessern können.

Zu beachten ist in diesem Themenbereich, dass nur Asset Deals (Sachwerte) mit Fördermitteln finanziert werden können, und nicht ein Unternehmenskaufpreis als

PRESSEMITTEILUNG von



Gesamtsumme (Anteilskauf) – Ausnahme (tätiger Gesellschafter, - dann auch Share Deal)

Fördermittel bei Verkauf und Kauf von Unternehmen:

Für wen: Personen die sich an anderen Unternehmen beteiligen oder diese kaufen wollen, sonstige Unternehmen die sich an Unternehmen beteiligen wollen oder diese kaufen wollen, Gründer-Unternehmen (in den ersten drei Jahren nach Geschäftsstart) die ein Unternehmen kaufen wollen), etc.

Für was: Unternehmenskauf (Asset Deal, Ausnahme auch Share Deal), Beteiligung an anderen Unternehmen, ...

Wo beantragen: z.B.: Hausbank, Förderinstitute, ...

Wie viel gibt es: die Förderprogramme haben sehr unterschiedliche Möglichkeiten und bieten somit verschiedene Vorteile — dies in Abhängigkeit des Vorhabens

Wie zurückzahlen: Laufzeiten, Zinsen und Tilgung sind in den Programmen unterschiedlich

Wie lange dauert die Beantragungsphase: am besten man plant mindestens 6 Monate Vorlauf ein

Was ist zu beachten: es sollte ein aussagekräftiger Businessplan vorhanden sein und mind. 20% Eigenkapital (bar)

Was gibt es: Zinszuschüsse, geförderte Kredite, Investitionszuschüsse, Bürgschaften, etc.

Beispiel aus den Fördermitteln zu diesem Themenbereich:

- Haftungsfreistellungen

PRESSEMITTEILUNG von



- Unternehmerkredit A, bis 10 Mio. Euro, Laufzeit bis 20 Jahre und bis zu 3 Jahren tilgungsfrei
- ERP-Gründerkredit-Startgeld, 100.000,- Euro, bis 10 Jahre Laufzeit mit bis zu 2 Jahren tilgungsfrei
- ERP-Gründerkredit-Universell, bis 10 Mio. Euro
- ERP-Regionalprogramm, bis 5 Mio. Euro, bis zu 20 Jahren Laufzeit und bis zu 5 Jahren tilgungsfrei
- u.a.

Über feder consulting:

feder consulting Unternehmensberatung ist spezialisiert auf die betriebswirtschaftliche Beratung für Unternehmen und die Erstellung von Finanzierungskonzeptionen.

Seit 1996 berät feder consulting bundesweit Gründer, kleine, mittlere und große Unternehmen, den Mittelstand, Start-ups, Franchise Unternehmen, Konzernstrukturen, börsennotierte Unternehmen, etc..

Dabei werden bestehende und zukünftige wirtschaftliche Lösungsmöglichkeiten in der Unternehmensfinanzierung genutzt. feder consulting bietet somit praktische und umsetzungsorientierte Lösungen in der Unternehmensfinanzierung für Unternehmen und erarbeitet aus Unternehmersicht entsprechende Finanzierungsvarianten für die vielfältigen Ansprüche in den verschiedenen Phasen eines Unternehmens.

Pressekontakt: feder consulting Unternehmensberatung
Referent für Öffentlichkeit und PR
Hohe Bleichen 28,
D-20354 Hamburg
Tel. +49(0)40 60 53 04 19
www.federconsulting.com
service@federconsulting.com