

Unternehmensnachfolge sichern mit Factoring

Baustein zur Finanzierung eines Inhaberwechsels

HENDRIK HARMS

Angesichts des demografischen Wandels haben immer mehr deutsche Familienunternehmen Probleme, einen geeigneten Nachfolger zu finden. Häufig werden die Verhandlungen abgebrochen, weil den Übernahmeinteressierten das finanzielle Risiko zu hoch erscheint und sie nicht über ausreichende eigene Finanzmittel verfügen. Diese Problematik lässt sich unter Umständen mit Factoring meistern. Mit der richtigen Lösung kann der erwählte Nachfolger nicht nur seinen Einstieg mitfinanzieren, sondern auch die nötige Liquidität für einen Teil der Betriebsmittelerfordernisse im Unternehmen aufbringen.

An der Führungsspitze eines Familienunternehmens findet in der Regel alle 25 bis 35 Jahre ein partieller oder gesamter Generationenwechsel statt. Laut einer eigenen Datenbankrecherche der Deutschen Factoring-Bank steht in den kommenden Jahren in Deutschland bei weit über 200 000 Familienunternehmen, bei denen die erste Führungsebene vor 1953 geboren wurde, eine Übergabe an einen Nachfolger an. Nach vorsichtigen Schätzungen des Instituts für Mittelstandsforschung betrifft dies jedes Jahr etwa 22 000. Doch mehr als ein Drittel dieser Unternehmer hat Probleme, einen geeigneten Nachfolger zu finden. Eine Problematik, die durch

den demografischen Wandel und den drohenden Mangel an Fachkräften noch weiter verstärkt wird.

Hat ein Inhaber schließlich dennoch einen potenziellen Nachfolger gefunden, und will er sein Lebenswerk nicht einfach verschenken, stellt sich die Frage der Finanzierung des Einstiegs: Nicht jeder viel versprechende Kandidat hat genügend Mittel auf der „hohen Kante“ oder kann die für die Gesellschafteranteile geforderte Summe vollständig über einen Bankkredit aufbringen.

Investitionsstaus verschärfen das Problem

Gerade für kleine und mittelständische Unternehmer gestaltet es sich häufig schwierig, sich die benötigten Geldmittel zu beschaffen. Der Kreditvergabeprozess kann langwierig sein, für kurzfristige Kontenüberziehungen rufen die Banken entsprechende Finanzierungskosten auf und verlangen finanzielle Transparenz und Sicherheiten. Oft führt dies während der Such- und Übergangsphase

dazu, dass wichtige Investitionen unterbleiben („Investitionsstau“), die nach dem Übergang rasch aufgeholt werden müssen, um erfolgreich durchstarten zu können.

Vor diesem Hintergrund werden Verhandlungen über eine Unternehmensnachfolge häufig abgebrochen, weil den Übernahmeinteressierten das finanzielle Risiko zu hoch erscheint und sie nicht über ausreichende Eigen- und Finanzmittel verfügen. Die Suche beginnt dann wieder von vorn.

In vielen Fällen wäre das nicht notwendig gewesen. Denn bei der Erörterung der verschiedenen Finanzierungsmodelle – vom klassischen Bankkredit über Bürgschaften und Beteiligungen bis hin zu öffentlichen Finanzierungsmitteln und Syndizierungen – wird allzu oft übersehen, dass auch Factoring ein wichtiger Beitrag für ein solide finanziertes Nachfolgekonzept sein kann.

Denn mithilfe einer Factoring-Lösung kann der potenzielle Nachfolger nicht nur seinen Einstieg finanzieren, sondern auch Teile der Betriebsmittelerfordernisse im Unternehmen. Schließlich verfügt das Unternehmen oftmals zwar im Prinzip über die notwendige Liquidität, diese ist jedoch in Außenständen gebunden. Mit Factoring lassen sich bestehende Forderungen schnell zu Geld machen, um mehr finanziellen Spielraum zu gewinnen und die Finanzdisposition zu erleichtern.

Genau so war es beispielsweise bei einem niedersächsischen Familienunternehmen aus dem Metall- und Anlagenbau mit einem Jahresumsatz von gut drei Millionen Euro. Auf Anre-

DER AUTOR:

Hendrik Harms,
Bremen,

ist Sprecher der Geschäftsführung der Deutschen Factoring-Bank.

E-Mail: info@deutsche-factoring.de



gung der örtlichen Sparkasse präsentierte die Deutsche Factoring-Bank eine Factoring-Lösung, die schließlich in ein einvernehmliches Finanzierungskonzept im Rahmen der Nachfolgefiananzierung aus der Sparkassen-Finanzgruppe mündete. Damit hat das Familienunternehmen unter neuer Führung weiter eine Zukunft. Angenehmer Nebeneffekt: Die Hausbankverbindung blieb auf einer angemessenen Finanzierungsbasis bestehen.

Die durch Factoring frei gewordenen Mittel kann der Nachfolgeunternehmer nach Abstimmung mit den finanzierenden Banken und dem Factor zur Finanzierung des Erwerbs von Gesellschafteranteilen und die Realisierung seiner Unternehmensstrategie nutzen. Auch für die kurzfristige beziehungsweise laufende Betriebsmittelfinanzierung stellt Factoring einen wichtigen Baustein dar und kann dabei helfen, Verbindlichkeiten vor

allem gegenüber Lieferanten abzubauen sowie konsequent Skonto- und Preisvorteile zu realisieren. Steigen die Forderungen durch Mehrumsatz, wächst die Factoring-Finanzierung automatisch mit. Durch den Forderungsverkauf erhöht sich in der Regel automatisch die Eigenkapitalquote – mit entsprechend positiven Auswirkungen auf das Banken- beziehungsweise Sparkassen-Rating.

Stilles Verfahren möglich

Nicht jedes Unternehmen, das auf Factoring setzt, möchte dies gegenüber seinen Kunden und Partnern auch offenlegen. Das muss es auch nicht, denn für solche Fälle bieten einige Factoring-Institute das sogenannte stille Factoring an. Dabei verbleibt beim Factoring-Kunden weiterhin das Debitorenmanagement. Der Debitor ist über die Abtretung der Forderungen nicht informiert.

Diese Lösung wählte unlängst ein Unternehmen aus der Verpackungsindustrie mit einem Jahresumsatz von knapp 19 Millionen Euro, als es darum ging, einen reibungslosen Eigentümerwechsel zu realisieren. Während die Hausbank die Unternehmensnachfolge durch die Finanzierung des Kaufpreises und des Anlagevermögens begleitete, übernahm die Deutsche Factoring-Bank im Rahmen der Kaufpreisfinanzierung einen Forderungsbestand in Höhe von 1,45 Millionen Euro, was einer Ankaufsquote von 97 Prozent entsprach.

Das Spezialinstitut trägt nun zu 100 Prozent das Ausfallrisiko, wickelt jedoch nicht die Debitorenbuchhaltung ab. Üblich ist jedoch auch in der Unternehmensnachfolge das sogenannte offene Factoring, bei dem der Debitor über die Forderungsabtretung informiert und aufgefordert wird, direkt an den Factor zu zahlen. ◀