

Fördern

KfW

»» KfW-Ratgeber für Kunden

Thema

Gründen & Nachfolge



Der Deal ihres Lebens:
Das Start-up Ankerkraut
in der „Höhle der Löwen“

Unternehmensnachfolge:
Chefin mit 25 Jahren

Unterstützung für Gründer
und Nachfolger: Ihr Weg zur
KfW-Förderung

Der Traum vom eigenen Unternehmen

Ob Gründung oder Unternehmensnachfolge: Hunderttausende wagen jedes Jahr den Schritt in die Selbstständigkeit. Die KfW unterstützt sie mit passenden Förderprogrammen.



Unternehmerin Immer mehr Frauen suchen die Unabhängigkeit und machen sich selbstständig.

Sein eigener Chef sein, innovative Ideen verwirklichen, flexibel arbeiten – das wollen jedes Jahr Hunderttausende. Auch Frauen gehen vermehrt den mutigen Schritt in die Selbstständigkeit und verwirklichen ihren Traum vom eigenen Unternehmen.



Frauen als Gründerinnen

Für viele Frauen ist der Wunsch nach Unabhängigkeit das entscheidende Motiv für eine Existenzgründung. Besonders wenn minderjährige Kinder zu versorgen sind, ist die Flexibilität der Selbstständigkeit von großer Bedeutung. Nach Angaben des KfW-Gründungs-

monitors 2021 ist die Zahl der Existenzgründungen durch Frauen im Vergleich zum Vorjahr durch die Corona-Pandemie um moderate 4,7 % auf 205.000 gesunken. Bei Männern gab es dagegen einen Rückgang von fast 15 %. Aufgrund der Lage auf dem Arbeitsmarkt werden sichere Angestelltenverhältnisse aber einer Unternehmensgründung vorgezogen.

Trotzdem stieg laut Studie der Anteil von Frauen an allen Gründungen 2020 um zwei Prozentpunkte im Vergleich zu 2019 auf 38 %. Außerdem haben Frauen deutlich häufiger krisenbedingte Anpassungen an ihrem Geschäftsmodell vorgenommen.



Frauen in Start-ups

Im Gegensatz zu Existenzgründungen sind Frauen in der Start-up-Welt stark unterrepräsentiert. Nach Angaben des Female Founders Monitors 2021 des Bundesverbands Deutsche Startups hat sich der Anteil von Frauen bei der Gründung junger, innovativer Unternehmen in den vergangenen Jahren zwar kontinuierlich erhöht, ist allerdings mit 15,7 % nach wie vor auf einem niedrigen Niveau. Dabei spielt Wohlstand als Gründungsmotiv zwar bei Männern eine große Rolle, bei Gründerinnen ist jedoch häufig die Vereinbarkeit von Familie und Beruf entscheidend. Dass Frauen wesentlich stärker familiär

eingebunden sind, zeigt die verfügbare Arbeitszeit. Sie liegt bei Müttern zwischen Montag und Freitag gut neun Stunden unter dem Wert für Väter, die ein Start-up aufbauen. Dabei spielen Frauen eine wichtige Rolle in der Start-up-Szene. Sie haben häufig ein hohes Verantwortungsbewusstsein, orientieren sich an gesellschaftlichen Problemen und wollen sozialen Einfluss nehmen.



Unternehmen übernehmen

Die meisten Existenzgründer starten mit einer Neugründung in die Selbstständigkeit. Doch auch die Chancen bei einer Nachfolge sind groß. Vieles lässt sich leichter planen, wenn man ein bereits bestehendes Unternehmen übernimmt. Mitarbeitende, Kunden und Lieferanten sind vorhanden, Jahresabschlüsse geben Auskunft darüber, was das Unternehmen leisten kann. Mögliches Risiko: der Rückstand an Investitionen und Innovationen, der bei der Übernahme von Unternehmen immer wieder auftreten kann.

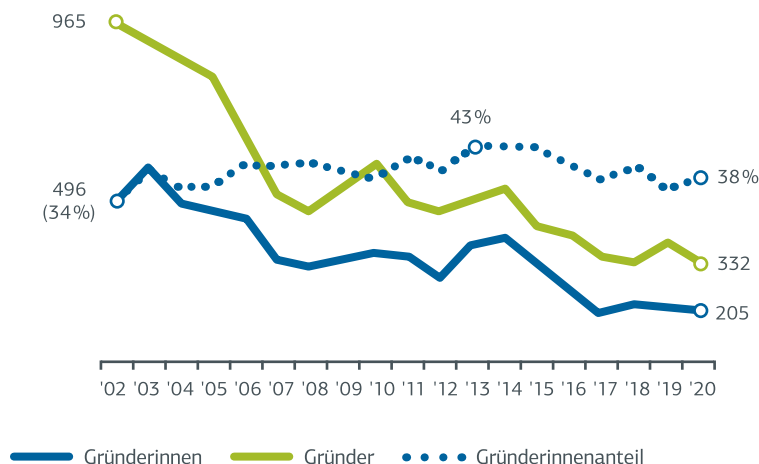


Passende Förderangebote

Der durchschnittliche Kapitalbetrag bei Gründungen hat sich in den vergangenen Jahren erhöht. Besonders Vollerwerbsgründer setzen größere Summen ein. Doch allgemein ist die Finanzierung oft eine Herausforderung. Die KfW unterstützt Gründerinnen und Gründer sowie Nachfolgerinnen und Nachfolger daher mit bedarfsgerecht zugeschnittenen Förderangeboten – auch wenn Eigenkapital oder Sicherheiten fehlen. Häufig ist die Finanzierung erst mit der in den Förderkrediten angebotenen Haftungsfreistellung der Hausbank möglich. Auch werden viele Anschaffungen finanziert – von Firmen-PCs, Maschinen und Fahrzeugen bis hin zu Immobilien und Nutzungsrechten von Patenten. ■

Zahl der Gründerinnen seit 2017 nahezu konstant

(Existenzgründungen in Tausend)



Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2021

Hartnäckigkeit zahlt sich aus

Was spricht für eine Gründung, was für eine Nachfolge?

Die Übernahme eines Unternehmens gibt wegen der bereits bestehenden Strukturen mehr Sicherheit, und es ist oft einfacher, eine Bankfinanzierung zu erhalten. Eine Neugründung hingegen bedeutet mehr Freiheit, und es wird in der Regel weniger Startkapital benötigt.

Was bewegt Frauen zur Gründung?

Immer mehr Frauen haben den Mut, etwas Neues zu machen. Das liegt unter anderem an den gesellschaftlichen Veränderungen, die es Frauen eher ermöglichen, sich etwas Eigenes aufzubauen und ihre Ideen zu verwirklichen. Auch die zahlreichen Angebote, die sich speziell an Gründerinnen richten, haben positive Auswirkungen.

Gründen Frauen anders als Männer?

Frauen denken nicht in erster Linie an den Erfolg und ein hohes Einkommen, sondern an die Unabhängigkeit, die eine Gründung für sie bedeutet. Sie gründen häufiger im Nebenerwerb und mit geringeren finanziellen Mitteln. Darüber hinaus ist die Vereinbarkeit von Familie und Beruf für Frauen von großer Bedeutung.

Was ist der entscheidende Faktor einer erfolgreichen Gründung?

Eine erfolgreiche Gründung ist von vielen Faktoren abhängig. Entscheidend ist allerdings, dass Gründerinnen und Gründer genau wissen, warum sie gründen wollen, und sich trauen, es umzusetzen. Um ein Unternehmen voranzutreiben, braucht es auch eine gewisse Hartnäckigkeit.

Geschichten und Tipps von Gründerinnen und Nachfolgerinnen, die die ersten Jahre erfolgreich gemeistert haben, finden Sie hier:

kfw.de/gruenderinnen

Gewürz-Deal in der „Höhle der Löwen“

Hinter den Kulissen: Wie das Hamburger Start-up Ankerkraut die erfolgreiche TV-Sendung erlebte.



Erfolgreiches Team

Stefan (42) und Anne Lemcke (40) stecken hinter dem Gewürz-Unternehmen Ankerkraut. Sie haben etwa 300 Produkte im Sortiment.

Die schwere Stahltür war kurz einen Spalt breit geöffnet. Gerade so weit, dass Anne (40) und Stefan Lemcke (42) einen Blick auf die Löwen in ihren Sesseln werfen konnten. Der Puls raste, das Herz hämmerte. Stefan Lemcke drehte sich kurzerhand um und ging. „Ich bekam Panik und wollte nur noch weg“, sagt der Mann. Doch er besann sich. Wenige Minuten später standen die Gründer der Hamburger Gewürz-Manufaktur Ankerkraut im Studio der Vox-Show „Die Höhle der Löwen“ und machten den Deal ihres Lebens.

Am Anfang ihrer „Löwen-Geschichte“ steht ein Streit. Ohne das Wissen ihres Mannes hatte sich Anne Lemcke bei der Show beworben und seine Handynummer angegeben. Stefan Lemcke war überfordert, als eine Frau anrief und fragte: „Wollen Sie mitmachen?“ Der Ankerkraut-Gründer sagte zwar zu, stellte danach aber erst einmal seine Frau zur Rede. „Irgendwann ist jemand aus unserer Branche in der Show, und dann ärgern wir uns“, erklärte Anne Lemcke ihrem Mann. Er akzeptierte das Argument – zumal das Ehepaar jede Sendung begeistert verfolgte.

Die Eltern einer Tochter und eines Sohnes sitzen in einem kleinen Konferenzraum mit niedriger Decke. Auf der Fensterbank drei Tupperdosen mit tiefgefrorenem Essen, das langsam in der Sonne auftaut. „Das ist unsere Start-up-Welt. Und die hat nichts mit schickem Loft zu tun, wie manche denken“, sagt die Frau und lächelt. Dabei haben es die Gründer geschafft, aus einem kleinen Onlineshop ein Unternehmen mit eigener Manufaktur und Millionenumsätzen zu machen. Der Grund für ihren Erfolg: „Wir sind sehr nahbar. Menschen kaufen gerne



Gewürze ohne Geschmacksverstärker: Ankerkraut bietet besondere Mischungen wie Apfel-Zimt für Porridge und außergewöhnliche Tees wie Blueberry Cheesecake.

von Menschen“, sagt Anne Lemcke. Zudem sei natürlich auch die Teilnahme an der Sendung ein Grund.

Ob beim Kochen, Spaziergehen oder im Schlafanzug vor dem Fernseher – vor ihrem großen TV-Auftritt übten die Unternehmer drei Monate lang immer wieder ihren Pitch. Die größte Herausforderung für das Paar: Sie konnten sich keine Hilfe holen, weil sie vertraglich zugesichert hatten, mit niemandem über ihre Teilnahme zu sprechen.

In der Sendung müssen die Teilnehmer die „Löwen“ – also die Investoren – innerhalb von zwei Minuten von ihrer Geschäftsidee überzeugen. Die Juroren entscheiden, ob sie Geld investieren wollen. Zwar hatten sich die Gewürz-Unternehmer genau vorbereitet, doch am Tag der Aufzeichnung im Studio in Köln kam die große Aufregung. „Wir saßen den ganzen Tag mit anderen Gründern in einem kleinen Raum. Nach und nach wurden die Leute abgeholt“, sagt Stefan Lemcke. Viele kamen enttäuscht zurück, weil

sie keinen Deal bekommen hatten. Mehrere Frauen weinten. Nach sieben Stunden wurde das Ehepaar endlich vor der Stahltür des Studios verkabelt und abgepudert. Ohne die Löwen vorher gesehen zu haben und ohne Absprachen ging es sofort los. Als sie im Studio standen, seien sie auf einmal ganz ruhig gewesen. „Wir sahen nur noch die Investoren und legten los. Der Dreh dauerte eineinhalb Stunden.“ Am Ende bot Frank Thelen 300.000 Euro für 20 % Firmenanteil. „Da war ich so richtig sauer. Das war kein faires Angebot“, sagt Stefan Lemcke und tippt sich an die Stirn. Am Ende willigte er doch ein. „Meiner Frau zuliebe, weil sie es so wollte“, sagt der 42-Jährige. „Und, hatte ich recht?“, erwidert Anne Lemcke und verdreht lachend die Augen.

Nach der Sendung veränderte sich die Welt von Ankerkraut rasant. Das Unternehmen gewann mehrere Preise, unter anderem den KfW Award Gründen. Statt vorher zwölf gibt es mittlerweile 100 Angestellte. Die Gewürze werden in etlichen Supermärkten und eigenen Shops angeboten. Und es hat sich eine Fangemeinschaft gebildet, die Ankerkraut im Internet feiert. Stefan Lemcke kann den Erfolg selbst kaum fassen: „Es ist total irre, wie sich alles entwickelt hat. Und es zeigt: Ein Löwe bietet mehr als nur Geld.“ ■



Tipps zur Gründung

Anne und Stefan Lemcke werden häufig von Start-ups um Rat gebeten. Das sind ihre Tipps für Gründerinnen und Gründer:

- 1 Was du auch machst, mach es mit Leidenschaft und nicht wegen des Geldes.
- 2 Hab deine Zahlen im Griff und stelle einen Finanz- und Businessplan auf.
- 3 Such dir Partner, die dich ergänzen. Niemand kann alles können.
- 4 Mach dir bewusst, dass ein eigenes Unternehmen sehr harte Arbeit ist.

**KfW
AWARD**



GRÜNDEN

Mit dem KfW Award Gründen zeichnet die KfW Bankengruppe seit 1998 Unternehmen in den ersten fünf Jahren ihrer Geschäftstätigkeit aus. Für den renommierten Preis können sich Start-ups und Unternehmensnachfolger aller Branchen bewerben, die ihren Sitz in Deutschland haben. Ausgewählt werden die Sieger von einer Jury, bestehend aus Experten der KfW Bankengruppe sowie Vertretern aus Politik und Wirtschaft. Bewertet wird unter anderem die Geschäftsidee, Kreativität, ob soziale Verantwortung übernommen wird und ob Arbeits- und Ausbildungsplätze geschaffen wurden.

Mehr erfahren auf:

kfw.de/award

kfw.de/gruenden

GRÜNDER PLATTFORM

Gründen einfacher machen und mehr Menschen dazu ermutigen – das ist das Ziel der Gründerplattform. Nutzer entwickeln in einem persönlichen, geschützten Bereich auf der Plattform erste Ideen und Geschäftsmodelle und schreiben einen Businessplan. Zu den einzelnen Vorhaben werden passende Förderprogramme präsentiert. So wird Schritt für Schritt durch die Gründung geleitet. Dabei helfen Videos erfahrener Unternehmer und verschiedene Tools aus der Gründungsberatung. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie und die KfW Bankengruppe sind Initiatoren des Projekts. Die Umsetzung übernimmt das junge Joint Venture BusinessPilot.

Mehr erfahren auf:

gruenderplattform.de

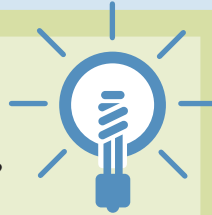
kfw.de/gruenden

Wichtige Fragen zur Gründung

Ein Unternehmen zu gründen ist der Traum vieler Menschen. Allerdings reicht eine gute Geschäftsidee alleine noch lange nicht aus. Folgende Fragen sollten Sie sich vorab auf jeden Fall stellen.

Idee zur Gründung

Was macht meine Idee besonders?
Warum will ich gründen? Was treibt mich an?



Grundsätzliche Fragen

Welche Risiken kommen auf mich zu?

Eine Gründung ist ein großer Einschnitt. Gründer/innen sollten sich bewusst machen, was ihr Vorhaben für die gesamte Lebensplanung bedeutet – von Kindern über Freizeit bis hin zum Einkommen.

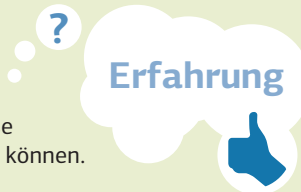


Ist meine Idee wirklich gut?

Sie sollten Ihre Idee mit Mentoren, Freunden und Verwandten teilen und um Feedback bitten. Menschen, die Ihre Fähigkeiten kennen, können eine große Hilfe sein.

Habe ich Branchenerfahrung?

Es reicht nicht, eine gute Idee zu haben oder sich am Erfolg bestehender Unternehmen zu orientieren. Branchenkenntnisse sind wichtig, um den Markt einschätzen zu können.



Welche Kompetenzen fehlen mir noch?

Gründer/innen sollten sich ihrer Fähigkeiten bewusst sein. Es ist sinnvoll, sich bereits am Anfang nach geeigneten Partnern umzuschauen. Vielleicht ist kaufmännische Unterstützung nötig oder Kontakte in der Branche.



Markt & Unternehmensentwicklung

Wie groß ist der Markt und wie der Wettbewerb?

Es ist wichtig, den Markt realistisch einzuschätzen. Häufig wird Potenzial gesehen, obwohl der Markt gesättigt ist.

Wo steht meine Idee gerade?

Sie sollten einen Zeitplan haben, aus dem hervorgeht, wann die Idee fertig ist, was benötigt wird und wann Geld verdient werden kann.

Wie soll die Unternehmensentwicklung aussehen?

Oft reicht es nicht aus, am Anfangskonzept festzuhalten. Gründer/innen benötigen einen Plan zur Weiterentwicklung der Firma.

Umsetzung

GbR

GmbH

UG

Welche Rechtsform ist passend?

Sollten Sie am Markt aktiv werden, stellt sich die Frage der Gesellschaftsform. Spätestens jetzt sollten **Steuerberater/innen** hinzugezogen werden.

Die häufigsten Rechtsformen:

GbR (Gesellschaft bürgerlichen Rechts) + Kein Stammkapital nötig, einfacher Weg - Persönliche Haftung, kann nicht alleine gegründet werden

Wie sieht die Finanzplanung aus?

Sie müssen wissen, wie viel Kapital sie benötigen und ob sie von Investor/innen oder einer Bank finanziert werden. Zudem sollten Sie mit ihrer Bank klären, ob sie Fördermittel der KfW in Anspruch nehmen können. Mehr Infos unter kfw.de/gruenden oder kfw.de/nachfolge

Welche steuerrechtlichen Pflichten muss ich beachten?

Von der Anmeldung beim Finanzamt bis hin zu unterschiedlichsten Steuerarten müssen etliche Dinge beachtet werden. Hierfür sollten **Steuerberater/innen** hinzugezogen werden.

GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung)

+ Positive Außenwirkung, kann alleine gegründet werden
- Hohe Gründungskosten und Formalitäten

UG (Unternehmergesellschaft) + Geringe Kosten, grundsätzlich keine persönliche Haftung, kann alleine gegründet werden
- Hohe Formalitäten

Typische Fragen, die Ihnen Steuerberater/innen stellen:

Jochen Koberg berät Existenzgründer/innen für die Bremer Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft RTC Treuhand. Diese Fragen stellt er seinen Klient/innen als Erstes:

Mit welcher Intention gründen Sie?

Es wird geklärt, ob ein langfristiges Unternehmen aufgebaut werden oder ob das Unternehmen in ein paar Jahren wieder verkauft werden soll.

Welche Berufserfahrung bringen Sie mit?

Während der Beratung soll herausgefunden werden, ob Sie im Team arbeiten, Weisungen erteilen und eine Unternehmenskultur aufbauen können.

Gründen Sie alleine oder im Team?

Die Qualifikation, das Businessmodell und das Netzwerk werden besprochen.



Jungunternehmerin Marie-Theres
Mund in ihrem Café.

„Ich wollte meine eigene Chefin sein“

Die gelernte Erzieherin Marie-Theres Mund übernahm mit 25 Jahren die Ländlichen Kaffeestuben im Südharz. Heute ist sie erfolgreiche Unternehmerin und hat zehn Angestellte.

Es gibt Tage, an denen die Gäste für ein Stück Torte Schlange vor der Tür des alten Fachwerkhauses stehen. „Das sind die Momente, die mir zeigen, dass ich alles richtig gemacht habe“, sagt Marie-Theres Mund. Zweifel hatte die junge Frau mit dem herzlichen Lachen ohnehin nicht. Mit gerade mal 25 Jahren wurde sie Unternehmerin und übernahm ein Café, die Ländlichen Kaffeestuben, in Limlingerode – einem kleinen Ort im Südharz.

Geregelte Arbeitszeiten, festes Gehalt, Spaß im Job: Marie-Theres Mund war gerne Erzieherin im Hort einer Schule. Doch schon nach einem halben Jahr kündigte sie. „Ich wollte meine eigene Chefin sein. Neu gründen war mir zu unsicher, deshalb wollte ich ein Unternehmen übernehmen.“ Leichtfertig habe sie die Entscheidung aber nicht getroffen. Bereits zwei Jahre zuvor erfuhr die heute 28-Jährige, dass das Café in ihrem Heimatort zum Verkauf steht. „Die Vorbesitzer suchten einen Nachfolger, weil sie in Rente gehen wollten.“ Marie-Theres Mund wohnte direkt neben den Ländlichen Kaffeestuben. Jeden Tag blickte sie vom Wohnzimmerfenster auf den vollen Parkplatz des Cafés und sah die Gäste ein- und ausgehen. „Ich wusste, dass der Betrieb gut läuft, und das hat mich gereizt. Zumal ich als Hobbybäckerin keine Angst vor einem Frankfurter Kranz habe“, sagt die Frau lachend.

Es folgten Gespräche mit Banken, Existenzgründerberatungstermine und viele Stunden Planung mit ihren Eltern, die ihre Tochter als Angestellte unterstützen wollten. Die größte Sorge war die Finanzierung. „Ich hatte keinen Cent Eigenkapital und habe nicht damit gerechnet, einen Kredit zu bekommen“, sagt die Frau. Doch das erwies sich als unproblematisch. Mit einem KfW-Förderkredit für



250

Gäste besuchen das Café an guten Tagen – fast so viele, wie der Ort Einwohner hat.

Existenzgründer konnte sie ihren Traum verwirklichen.

Gestartet ist sie mit fünf Mitarbeiterinnen, mittlerweile sind es zehn. Angst vor der Verantwortung als Arbeitgeberin hatte Marie-Theres Mund nicht. „Es ist ein Miteinander. Ich bin keine Chefin, die Ansagen macht. Meine Angestellten wissen genau, was zu tun ist.“

Der Laden läuft. Manchmal so gut, dass die Besitzerin frühmorgens schon mit ihrer Mutter in der Backstube stehen und 30 Torten und Kuchen herstellen muss. An solchen Tagen sitzen während der vier Stunden, die das Café geöffnet hat, bis zu 250 Gäste in kleinen, gemütlichen Stuben – fast so viele, wie das Dorf Einwohner hat.

„Neben Touristen kommen auch viele Menschen aus der Region. Teilweise fahren sie bis zu 100 Kilometer weit“, sagt Marie-Theres Mund. Besonders stolz ist sie auf ihre Auszeichnungen – unter anderem hat die Unternehmerin den KfW Award Gründern für Thüringen gewonnen. „Eine

tolle Bestätigung unserer Arbeit.“ Und die ist mitunter sehr stressig. Denn neben dem Café gibt es zwei Ferienwohnungen im Haus und eine Scheune, in der Wohnaccessoires verkauft werden. Backen, einkaufen, servieren: Rund 70 Stunden arbeitet die Unternehmerin pro Woche. „Das ist zwar viel, aber ich kann kreativ sein und mache jeden Tag das, was mich glücklich macht.“ Und Zeit für ihren Freund habe sie trotzdem jeden Abend. ■



Tipps zur Nachfolge

Marie-Theres Mund hat mit 25 Jahren ein Unternehmen übernommen. Das sind ihre Tipps für Nachfolger/innen:

- 1 Den Schritt nur wagen, wenn es wirklich in die Lebensplanung passt. Eine Nachfolge bedeutet viel Arbeit.
- 2 Sich Zeit lassen und andere Unternehmen der Branche unter die Lupe nehmen.
- 3 Gegebenenfalls in einem Aushilfsjob Erfahrungen in dem künftigen Geschäftsbereich sammeln.
- 4 Das Unternehmen genau von Fachleuten prüfen lassen.
- 5 Klein beginnen und erst einmal mit geringem finanziellem Einsatz ausprobieren, ob das Vorhaben erfolgreich sein kann.

Nachfolge in einer fremden Welt

Tilo Happich übernahm ein Unternehmen für Mikroskop-technik – obwohl die Branche Neuland für ihn war.



Durchblick Tilo Happich hat sich nie für Mikroskope interessiert. Heute bilden die Geräte seine Lebensgrundlage.

Für Mikroskope hat sich Tilo Happich nie interessiert. Der Volkswirt erinnert sich nicht einmal, je eins benutzt zu haben. „Als in der Schule das Thema Optik behandelt werden sollte, wurde der Lehrer krank. Also wieder keine Mikroskope“, sagt der Mann lachend. Heute bilden die Geräte seine Lebensgrundlage. Der Unternehmer hat die ASKANIA Mikroskop Technik Rathenow GmbH von einem Ehepaar übernommen, das aus Altersgründen verkaufte.

Tilo Happich wollte zurück in seine brandenburgische Heimat. „Nach einigen Bewerbungsgesprächen wurde mir klar, dass ich die Freiheit der Selbstständigkeit brauche“, sagt der 47-Jährige. Mit jedem Gespräch sei ihm bewusster geworden, dass komplizierte Konzernstrukturen mit endlosen Abstimmungen nicht zu ihm passen. Er wollte seine eigenen Entscheidungen treffen, in seinem eigenen Tempo arbeiten. Was es bedeutet, eine Firma zu führen, weiß Tilo Happich. In der Nähe von Hannover hatte er gemeinsam mit seiner Frau ein Unternehmen für Seniorenbetreuung gegründet und vor dem Umzug verkauft. Noch einmal neu gründen kam für den Vater von drei Kindern nicht infrage: „Da muss man sich um alles selber kümmern. Vom defekten Firmenwagen über Bewerbungsgespräche bis hin zu der Bestellung von Büromaterial. Das wollte ich nicht.“

Über die Unternehmensbörse **nexxt-change** suchte Tilo Happich ein Unternehmen. Dabei spielte die Branche für ihn keine große Rolle. „Als erfahrener Volkswirt und Kaufmann kann man jedes Unternehmen führen.“ Acht Unternehmer, die einen Nachfolger suchten, meldeten sich auf das Inserat. Schnell fiel die Wahl auf ASKANIA – eine Firma mit sieben Mitarbeitern, die Mikroskope entwickelt und weltweit unter anderem an Industriebetriebe, Universitäten,



Produktion Ein Mitarbeiter setzt Bauteile für ein Mikroskop zusammen.

Schulen und Kliniken verkauft. „Ein seriöses Unternehmen, bei dem der Kaufpreis mich nachts auch noch gut schlafen ließ.“

Nachdem die Finanzierung stand, übernahm Happich das Unternehmen neun Monate später mithilfe des KfW-Förderdarlehens ERP-Kapital für Gründung und einer Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank Berlin-Brandenburg. „Ich habe auch auf mein Bauchgefühl gehört. Das würde ich jeder Nachfolgerin und jedem Nachfolger raten. Heute führe ich einen Betrieb mit elf tollen Mitarbeitenden“, sagt Happich. Der Mann mit dem herzlichen Lachen redet von seinem Team wie andere von guten Freunden. Vertrauen sei die Basis. Alle seien spezialisiert auf ihrem Gebiet und haben die Freiheit, Entscheidungen selbst zu

treffen. „Ich kann mich voll und ganz auf mein Team verlassen. Das muss ich auch, weil ich von manchen Bereichen schlicht keine Ahnung habe“, sagt der Unternehmer, der alle Mitarbeitenden duzt. „Außer die betagte Putzfrau. Aber auch nur, weil es sich bisher nicht ergeben hat, und als Zeichen des Respekts.“

Generell wird fast alles im Team entschieden. Von neuen Bürostühlen bis hin zu der Frage, wie viel Urlaub die Angestellten als fair empfinden. Immer nur heile Welt? „Natürlich gibt es auch mal Probleme. Aber ich mache nur sehr selten eine Ansage, und dann geht es mir auch nicht darum, einen Schuldigen zu suchen, sondern eine gemeinsame Lösung.“ ■



Nachfolgeplattform

Sie wollen ein bestehendes Unternehmen übernehmen oder suchen eine Nachfolge? **Nexxt-change** bringt Übergebende und potenzielle Übernehmende zusammen. Seit der Gründung hat sich die Unternehmensbörse als größte Nachfolgeplattform in Deutschland etabliert. Durchschnittlich 100.000 Besucher nutzen das kostenlose Angebot pro Monat. Neben Verkaufsangeboten und Kaufgesuchen bietet die Plattform Informationen zum erfolgreichen Ablauf und zeitlichen Rahmen einer Übergabe. **Nexxt-change** wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi), der KfW Bankengruppe und den Partnern DIHK, ZDH, DSGV sowie BVR als gemeinsame Plattform angeboten. Das Rückgrat bilden 734 Regionalpartner vor Ort: Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern sowie Volksbanken und Sparkassen. Oft sind sie die ersten Anlaufstellen für Unternehmensinhaber/innen und sorgen vor Veröffentlichung der Inserate für die Qualitätssicherung.

Mehr erfahren auf:
nexxt-change.org
kfw.de/nachfolge



Das sollten Nachfolger/innen beachten



Unternehmen finden

Erstellen Sie ein Suchprofil mit folgenden Kriterien:

- Branche und Region
- Größe des Unternehmens (Jahresumsatz, Anzahl der Mitarbeitenden)
- Preisvorstellung

Eine Übersicht unterschiedlicher Unternehmensbörsen gibt es unter **nachfolge-in-deutschland.de**

Unternehmen prüfen

Prüfen Sie das Unternehmen auf folgende Aspekte:

- Was genau ist die Geschäftstätigkeit des Unternehmens? Wie steht es um das Markenimage?
- Wie sieht die finanzielle Situation aus?
- Wie viele Kunden hat der Betrieb?
- Wie viele Konkurrenzunternehmen bestehen am Markt, und wie groß ist deren Marktanteil?
- Welche Lieferanten beliefern das Unternehmen? Wie ist die Qualität der gelieferten Waren?
- Hat das Unternehmen Patente oder andere Schutzrechte angemeldet?
- Sind alle Risiken von Versicherungen abgedeckt?

Beratung einholen

Lassen Sie das Unternehmen von Fachberater/innen auf Potenziale und Gefahren prüfen. Fachberater/innen für jedes Bundesland finden Sie unter **nachfolgewiki.de**

Ziele definieren

Sie haben ein Unternehmen gefunden? Definieren und besprechen Sie Ihre Ziele mit dem/der Vorgänger/in.

- Wollen Sie so weitermachen wie bisher?
- Planen Sie, das Unternehmen alleine oder im Team zu übernehmen?
- Wollen Sie das Unternehmen für eine bestimmte Phase gemeinsam mit dem/der Vorgänger/in führen?

Zeitpunkt definieren

Gemeinsam mit den bisher Verantwortlichen definieren Sie den Zeitpunkt der Übernahme. Denken Sie an genug Zeit für Einarbeitung und kommunikative Maßnahmen.

Finanzierungsbedarf klären

Die Prüfung des Unternehmens war positiv, und die Über-

nahme ist beschlossen? Klären Sie den Finanzierungsbedarf und die Form der Finanzierung. Es gibt zwei Optionen:

- Innenfinanzierung: Übernahme wird mit fortlaufend erwirtschafteten Erträgen finanziert
- Außenfinanzierung: Übernahme wird mit Krediten bzw. mit der Zuführung von Eigenkapital finanziert

Öffentliche Fördermittel beantragen

Unternehmen und Privatpersonen haben die Möglichkeit, öffentliche Fördermittel für die Finanzierung einer Nachfolge zu beantragen. In der Förderdatenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) und auf der Webseite der KfW gibt es passende Förderprodukte.

foerderdatenbank.de und **kfw.de/nachfolge**

Einstieg planen

Entwickeln Sie ein Nachfolgekonzept. Folgende Fragen sollten in jedem Fall beantwortet werden:

- Wer soll das Unternehmensvermögen erhalten?
- Wer übernimmt die Führungsverantwortung?
- Wie können Aspekte, die bei der Unternehmensprüfung negativ bewertet wurden, verbessert werden?

Geschäftsmodell entwickeln

Auf der Gründerplattform des BMWi und der KfW können Sie anhand eines Tools Ihren Geschäftsplan entwickeln.

gruenderplattform.de/geschaeftsmodell

Kaufvertrag aufsetzen

Setzen Sie einen Kaufvertrag mit diesen Informationen auf:

- Was wird verkauft, und wann ist Stichtag der Übergabe?
- Wie hoch ist der Kaufpreis, wie wird dieser bezahlt, und wann ist er fällig?
- Wird der Name des Unternehmens beibehalten?
- Ist der/die Verkäufer/in und der/die Eigentümer/in der verkauften Gegenstände bzw. Gebäude dieselbe Person? Was gehört nicht zum Eigentum?
- Wie hoch sind die Verbindlichkeiten und Forderungen sowie die Erträge am Übertragungstichtag?

Nachfolge kommunizieren

Kommunizieren Sie die Nachfolge an Mitarbeitende, Kunden und Lieferanten, und setzen Sie gegebenenfalls Maßnahmen der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit um.

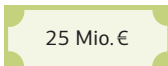
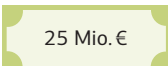
Nachfolge finanzieren

Wann passt welche KfW-Förderung?

Mehr Infos und Praxisbeispiele:
kfw.de/nachfolge
 Unternehmensnachfolge-Börse:
nexus-change.org

Interne oder externe Nachfolge

durch Familienangehörige, Mitarbeitende oder Externe z. B.:
 Management-Buy-out an bereits im Unternehmen tätige Führungskräfte,
 Jungarzt übernimmt bestehende Praxis, Generationenwechsel im
 Familienunternehmen

Wer hat den Finanzierungsbedarf?	 Privatpersonen  kleine Unternehmen* bis 5 Jahre nach Gründung	 Privatpersonen	 Privatpersonen  kleine und mittlere Unter- nehmen*	 Privatpersonen  große Mittel- ständler*
Höchstbetrag	 125.000 € pro Antragsteller/in	 500.000 € pro Antragsteller/in	 25 Mio. € pro Vorhaben	 25 Mio. € pro Vorhaben
Risikoüber- nahme der KfW gegenüber der Hausbank	 80 %	 100 %	 50 % für Unternehmen ab 3 Jahren**	 50 % für Unternehmen ab 3 Jahren***
Max. tilgungs- freie Zeit	 2 Jahre	 7 Jahre	 3 Jahre	 3 Jahre
KfW- Förderung	ERP- Gründerkredit – StartGeld kfw.de/067	ERP-Kapital für Gründung kfw.de/058	ERP-Förder- kredit KMU kfw.de/365 kfw.de/366	KfW-Förder- kredit großer Mittelstand kfw.de/375 kfw.de/376

* Kleine Unternehmen: < 50 Mitarbeitende, Jahresumsatz oder Jahresbilanzsumme bis 10 Mio. Euro | Mittlere Unternehmen: < 250 Mitarbeitende, Jahresumsatz bis 50 Mio. Euro oder Jahresbilanzsumme bis 43 Mio. Euro | Großer Mittelstand: > 250 Mitarbeitende, Jahresumsatz bis 500 Mio. Euro.

** Programm 365: Keine Risikoübernahme, Programm 366: Risikoübernahme möglich für Unternehmen ab 3 Jahren

*** Programm 375: Keine Risikoübernahme, Programm 376: Risikoübernahme möglich für Unternehmen ab 3 Jahren

»»» Schritt für Schritt zur Förderung

Die KfW unterstützt Gründer/innen und Nachfolger/innen dabei, ihre Projekte zu verwirklichen. Wir zeigen, wie die Förderung gelingt.



1. Vorab-Check: Erfüllen Sie die Voraussetzungen für eine Förderung?

- ☒ **Gründung/Unternehmensnachfolge-Regelung oder Unternehmensfestigung in Deutschland** bzw. deutsches Unternehmen im Ausland?
- ☒ Sie sind **maximal fünf Jahre** am Markt aktiv?
- ☒ Können Sie schon erste Bilanzen oder einen Businessplan vorweisen, **um einen nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg zu belegen?**
- ☒ Verfügen Sie über die fachlichen und kaufmännischen **Qualifikationen?**
- ☒ Sind Sie **Geschäftsführer/in des Unternehmens** bzw. **verfügen Sie über genügend Einfluss** auf die Geschäftsführung der Firma?

Wichtig!

Antrag spätestens vor der ersten Investitionsentscheidung stellen (z.B. vor der Bestellung von Einrichtungsgegenständen oder vor Unterzeichnung des Kaufvertrags)

2. Wichtigste Unterlagen zusammenstellen



Businessplan
mit Vorschau
auf 1./2. Jahr



Selbstauskunft
(Vermögen/
Verbindlichkeiten)



Lebenslauf

Hilfe beim Businessplan: gruenderplattform.de/businessplan

3. Förderung bei einer Bank oder Sparkasse anfragen



Unterlagen mitbringen
und im Gespräch nach
der Möglichkeit einer
KfW-Förderung fragen



Bankberater/in
sichtet die
Unterlagen...



... und berät Sie
anschließend bei der
Wahl des richtigen
Förderprogramms



Ihr Antrag wird erfasst.
Dies kann etwas Zeit
in Anspruch nehmen



Sie werden informiert,
falls weitere Unter-
lagen benötigt werden

4. Ihre Anfrage wird online an die KfW weitergeleitet Berater/in Bank/Sparkasse



Kreditantrag mit Anlagen

5. Die Voraussetzungen werden geprüft KfW



- Prüft Ihre Unterlagen und macht sich ein Bild Ihres Vorhabens
- Gibt die Finanzierungszusage an die Bank/Sparkasse

6. Sie werden über das Ergebnis informiert Bank/Sparkasse



- Sie erhalten die Finanzierungszusage
- Der Kreditvertrag wird ausgestellt und unterschrieben
- Ihnen wird der Kreditbetrag ausgezahlt

Hilfreiche Internetseiten

Gründen

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie bietet umfassende Informationen für Gründer:

existenzgruender.de

Schritt für Schritt werden Nutzer auf der Gründerplattform durch die Gründung geleitet. Initiatoren sind die KfW Bankengruppe und das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie: gruenderplattform.de

kfw.de/gruenden

Unternehmensnachfolge

Deutschlands größte Nachfolgeplattform bringt Übergeber und potenzielle Übernehmer zusammen:

nexxt-change.org

Eine Übersicht unterschiedlicher Unternehmensbörsen gibt es unter: nachfolge-in-deutschland.de

Sie wollen ein Unternehmen übernehmen und von Experten prüfen lassen? Informationen über Fachberater für jedes Bundesland gibt es unter: nachfolgewiki.de

kfw.de/nachfolge

Rechtsfragen

Bei jeder Gründung müssen rechtliche Rahmenbedingungen beachtet werden. Hilfe gibt es unter:

startothek.de

KfW – Bank aus Verantwortung

Die KfW ist die wichtigste Förderbank Deutschlands – sowohl für Privatpersonen als auch für Unternehmen, Städte, Gemeinden, gemeinnützige und soziale Organisationen. Anteilseigner sind zu 80 % der Bund und zu 20 % die Länder. Sitz der KfW ist Frankfurt am Main, die KfW unterhält Niederlassungen in Berlin und Bonn.

Programme für Unternehmen

Die KfW fördert vielfältige Unternehmensvorhaben, darunter Gründung, Erweiterung und Nachfolge, Nutzung erneuerbarer Energien, Investitionen in Energieeffizienz oder Expansion ins Ausland. Mehr Informationen gibt es unter: kfw.de/unternehmen

Mehr zu den Förderangeboten im Bereich Gründen und Unternehmensnachfolge finden Sie unter:

- **ERP-Gründerkredit – StartGeld:**
kfw.de/067
- **ERP-Kapital für Gründung:**
kfw.de/058
- **ERP-Förderkredit KMU:**
kfw.de/365
kfw.de/366
- **KfW-Förderkredit großer Mittelstand:**
kfw.de/375
kfw.de/376

Infocenter der KfW

Fragen zu den Förderprogrammen für Unternehmen beantworten die KfW-Experten:

Telefon: 0800 5399001*

E-Mail: infocenter@kfw.de

* Kostenfreie Rufnummer



Herausgeber:

KfW Bankengruppe
Inlandsmarketing
Palmengartenstraße 5–9
60325 Frankfurt am Main

Impressum: Redaktion: KfW Bankengruppe; Wiebke Bromberg (Projektleitung), Jana Kühle (Bildredaktion), Manuela Winkler (Schlussredaktion) **Gestaltung:** Anna Moritzen (Art-Direktion) **Fotos:** KfW Bankengruppe/Benne Ochs (Titel, S. 4–5, 8–11); gettyimages/Westend61 (S. 2); KfW Bildarchiv/Gaby Gerster (S. 3) **Infografik:** KfW Bankengruppe/Andrew Timmins (S. 6–7) **Agentur:** bp Content Marketing und Medien GmbH & Co. KG; Anpassung: Axel Springer Corporate Solutions GmbH & Co. KG **Lithografie:** Edelweiss Publish **Druck:** Schirmer Medien GmbH & Co. KG
Auflage: 500 Stand: 01.01.2022



»»» Weiterdenker haben gute Gründe, Gründer zu sein.

Die KfW fördert Unternehmensgründer und -nachfolger. Mit den ERP-Förderprodukten für Unternehmensgründer unterstützt die KfW Unternehmer, die weiterdenken. Schließlich soll eine gute Idee nicht nur eine Idee bleiben. Ob Sie ein eigenes Unternehmen gründen, Ihr junges Unternehmen erweitern oder eine Firma übernehmen – die KfW fördert Sie mit individuellen und flexiblen Finanzierungen. Weitere Informationen bei Ihrem Finanzierungspartner oder unter [kfw.de/gruenden](https://www.kfw.de/gruenden)

Bank aus Verantwortung

KfW