

KfW-Research.

Nr. 8, März 2003.



Wirtschafts-Observer.

Seite 2: Unternehmensnachfolgen bei kleinen und mittleren Unternehmen.
Seite 8: 100.000 Dächer-Solarstrom-Programm.

KfW

ZUR FINANZIERUNG DER UNTERNEHMENSNACHFOLGE BEI KLEINEN UND MITTLEREN UNTERNEHMEN DURCH DIE KFW.

Unternehmensnachfolgen werden in Deutschland zukünftig erheblich an Bedeutung gewinnen. Die Wirtschaftspolitik hat an einer reibungslosen Abwicklung dieser Transaktionen – zu denen ein erheblicher Teil des anstehenden Generationenwechsels im Mittelstand gehört – ein großes Interesse, denn bei Unternehmensübernahmen geht es i.d.R. auch um den Erhalt von Arbeitsplätzen und die Nutzung von Wachstumspotenzialen. Insbesondere die Finanzierung der Übernahmetransaktion erweist sich als Hürde, die mittels förderpolitischer Instrumente überwunden werden kann.

FAKTEN UND TRENDS

Für die nächsten Jahre ist zu erwarten, dass die Zahl der Unternehmensnachfolgen zunimmt. In Deutschland ist zusätzlich zum altersbedingten Ausscheiden der ersten Nachkriegsgründergeneration zu erwarten, dass immer mehr Familienunternehmer die Entscheidung treffen, ihr Unternehmen zu verkaufen, denn das Band zwischen Unternehmen und Eigentümer ist wegen der nötigen Professionalisierung des Managements oder dem Wunsch nach alternativer Lebensgestaltung nicht mehr so fest wie früher. Der Zukauf bzw. die Abgabe von Unternehmen oder Unternehmensteilen wird auch aus anderen Gründen zunehmen: Bei sich weiter vertiefender Arbeitsteilung sowie sich dynamisch ändernden Wettbewerbs- und Rahmenbedingungen müssen Unternehmen schneller und flexibler reagieren als früher. Dies ist durch Kauf- bzw. Verkaufstransaktionen einfacher und

schneller möglich als durch organisches Wachsen oder Schrumpfen.

Die Nachfolgeproblematik wird evident, wenn man sich vor Augen führt, dass im Jahr 2002 nach Berechnungen des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn für ca. 71.000 Familienunternehmen mit rund 907.000 Arbeitsplätzen eine Nachfolgeregelung anstand. Bei ca. 5.000 Unternehmen kam es mangels Nachfolger zu einer Stilllegung, wovon ca. 32.000 Beschäftigte betroffen waren.

Die häufigste Nachfolgeregelung ist nach wie vor die Weitergabe oder der Verkauf des Unternehmens im Familienkreis. Zunehmend wichtiger werden aber auch der Verkauf an ein anderes Unternehmen, der Verkauf an Mitarbeiter des Unternehmens – ein Management Buy Out (MBO) – und der Verkauf an externe Führungskräfte – ein Management Buy In (MBI).

PROBLEME DER UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Für eine erfolgreiche Nachfolgeregelung ist eine rechtzeitige Planung der Unternehmensübernahme notwendig: So müssen neben der Entscheidung, an wen das Unternehmen übertragen werden soll, auch steuerrechtliche Fragen geklärt werden, die manchmal schwierige Unternehmensbewertung ist durchzuführen und vertragsrechtliche Probleme sowie Haftungsfragen sind zu klären. Die Vorbereitungen ziehen sich häufig über mehrere Jahre hin.

Das offensichtliche Problem der Finanzierung einer Unternehmensübernahme ist das ungewöhnlich hohe Volumen der Transaktion, das die

Eigenfinanzierungsmöglichkeiten des Übernehmers i.d.R. übersteigt. Für die Finanzierung von Übernahmetransaktionen erweist es sich als besonders problematisch, dass dem Kaufpreis teilweise auch immaterielle, nicht besicherbare Aktiva gegenüber stehen, wie beispielsweise Marke, Image oder Kundenstamm. Deshalb ist i.d.R. keine vollständige Besicherung der Finanzierung möglich. Da die Übernehmer die Kapitalrückzahlung üblicherweise aus dem cash flow des übernommenen Unternehmens tätigen müssen, erscheint für potenzielle Kreditgeber das Risiko sehr hoch. Es leuchtet ein, dass Kreditinstitute solche Klumpenrisiken in ihren Büchern vermeiden möchten und bei der Finanzierung von Unternehmensübernahmen zögern.

BENACHTEILIGUNG KLEINER UND MITTLERER UNTERNEHMEN BEI DER FINANZIERUNG VON ÜBERNAHMETRANSAKTIONEN

Im Gegensatz zu großen Unternehmen, die den Kaufpreis mit eigenen Aktien oder durch Kapitalmarktfinanzierung günstig aufbringen können, sind kleine und mittlere Unternehmen auf die Finanzierung durch ihre Hausbank angewiesen. Da das Übernahmeobjekt aus den o.g. Gründen nur teilweise zur Besicherung der Finanzierung herangezogen werden kann und die mittelständischen Übernehmer häufig – im Gegensatz zu Großunternehmen – keine zusätzlichen Sicherheiten aufweisen können, sind kleine und mittlere Unternehmen hier im Nachteil. Hinzu kommt, dass eine Über-

nahmetransaktion für kleine und mittlere Unternehmen meist eine ganz erhebliche Kraftanstrengung (eine sogenannte Sprunginvestition) darstellt, die bei einem Scheitern der Übernahme unter Umständen den Bestand des gesamten Unternehmens bedrohen kann. Das Risiko ist für die Banken und Sparkassen daher ungleich höher als bei Übernahmen durch große Unternehmen, so dass kleine Unternehmen entweder schlechtere Konditionen hinnehmen müssen oder die Bank den Kreditantrag sogar ablehnt.

Zusätzlich ist zu berücksichtigen, dass für die Kreditinstitute relativ hohe Prüfungskosten anfallen, denn eine Übernahmefinanzierung erfordert eine viel tiefer gehende Analyse der gesamten Unternehmung sowie der Marktentwicklung und –risiken, als eine „normale“ Investitionsfinanzierung. Vom Charakter handelt es sich eher um eine Projektfinanzierung. Auf Standardlösungen kann in solchen Fällen wegen der Komplexität der Finanzierungsaufgabe und der involvierten Risiken kaum zurückgegriffen werden. Die erhöhten Prüfungskosten wird die Bank bei der Festlegung der Finanzierungsbedingungen berücksichtigen, und das schlägt bei kleinen Übernahmetransaktionen – im Vergleich zu Übernahmen großer Unternehmen – stärker auf den Zins durch als bei großen Volumina.

Eine Alternative bzw. Ergänzung zur Bankenfinanzierung kann die Aufnahme von externem Beteiligungskapital (Private Equity) bzw. von mezzaninem Kapital (Nachrangdarlehen, Genussscheine, etc.) sein. Aber auch hier treten ähnliche Restriktionen wie bei der Kreditfinanzierung auf.

Die besonderen Schwierigkeiten der Finanzierung der Übernahmetransaktion sind sicherlich ein wichtiger Grund dafür, dass kleine und mittlere Unternehmen nur relativ selten als „Übernehmer“ tätig werden. Dies ist unter ordnungspolitischen Aspekten zu bedauern, denn wenn primär die Großen die Kleinen schlucken, forciert dies den Trend zur Konzentration und das Entstehen von Marktmacht.

ZUR ROLLE DER KfW IM RAHMEN DER FINANZIERUNG DER UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Die KfW hat in den letzten Jahren das Förderangebot für mittelständische Übernahmetransaktionen systematisch ausgebaut. Für die Förderung von kleineren Übernahmen im Rahmen der Unternehmensnachfolge kommen vor allem das KfW-Mittelstandsprogramm und das KfW-Risikokapitalprogramm in Betracht. Um auch komplexere Übernahmetransaktionen mittelständischer Unternehmen fördern zu können, erprobt die KfW z.Zt. das Programm zur Akquisitionsfinanzierung (Fremdkapital mit Projektfinanzierungscharakter) und das Private-Equity-Programm (Ergänzung der Kreditfinanzierung durch eine Eigenkapitalkomponente). Insgesamt ergibt dies ein attraktives und in sich schlüssiges Angebot an Förderprogrammen, die auf den individuellen Bedarf zugeschnitten werden können. Der Nachteil kleinerer Unternehmen kann hierdurch deutlich reduziert werden.

FAZIT

Die Zahl der Fälle, in denen eine Nachfolgeregelung bei kleinen und mittleren Unternehmen ansteht, wird in Zukunft stark zunehmen. Die Regelung der Nachfolge stellt einen sehr komplexen wirtschaftlichen, rechtlichen und organisatorischen Vorgang dar, der bei unzureichender Sorgfalt fehlschlagen kann. Alteigentümer beschäftigen sich häufig zu wenig mit diesen Problemen und riskieren durch ihr Verhalten ein Scheitern. Hier drohen Beschäftigungs- und Wachstumseinbußen. Vor allem kleinere und mittlere Unternehmen scheitern häufig an der Finanzierung von Übernahmetransaktionen. Sie sind bei der Finanzierung gegenüber größeren Unternehmen besonders benachteiligt. Die KfW setzt an dieser Stelle mit marktkonformen, effizienten und zielgenauen Instrumenten an. Sie bietet für unterschiedliche Bedarfe (zinsgünstige Kredite, Haftungsfreistellungen, Garantien, Beteiligungsfinanzierung) Förderangebote an, die sich sinnvoll kombinieren lassen und damit für fast jede Situation eine problemadäquate Finanzierungslösung ermöglichen.

Autor: Dirk Plankensteiner

ENTWICKLUNG UND FÖRDERERGEBNISSE DES 100.000 DÄCHER-SOLARSTROM-PROGRAMMS¹

DAS PROGRAMM UND SEINE ENTWICKLUNG

Das 100.000 Dächer-Solarstrom-Programm ist das weltweit größte Kreditprogramm zur Fotovoltaikförderung. Es startete 1999 mit einer geplanten Laufzeit bis Ende 2003. Das Programm dient der Verbreitung der am Markt verfügbaren, aber noch wenig genutzten stationären Fotovoltaikanlagen, wie sie typischerweise auf Gebäudedächern installiert werden. Mit dem Programm werden in erster Linie Privatpersonen sowie kleine und mittlere Unternehmen durch langfristige Investitionskredite gefördert. Die zehnjährigen Förderkredite werden zu einem deutlich unterhalb des Marktniveaus liegenden Zinssatz, der im Januar 2003 bei 1,91% effektiv lag, ausgereicht. Die Zinsverbilligung wird zu einem Teil mit Haushaltsmitteln finanziert und zu einem anderen durch die KfW bereitgestellt.

Das 100.000 Dächer-Programm ergänzt die Förderung, die die Solarstromproduktion in Deutschland durch das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) erfährt. Dieses Gesetz trat im April 2000 in Kraft und verpflichtet Betreiber von Elektrizitätsnetzen, Solarstrom zu einem festen Vergütungssatz von gegenwärtig 45,7 Cent einzuspeisen.

Mit dem Kreditprogramm werden die anfänglichen Investitionskosten finanziert, die bei Solarstromanlagen in Relation zu den Betriebskosten hoch sind. Die Einspeisevergütung garantiert bei ungestörtem Anlagenbetrieb eine langfristige Einnahmequelle, mit der der Förderkredit getilgt und die Investitionskosten amortisiert werden können.

¹ Dieser Artikel ist eine aktualisierte Kurzfassung des Beitrags: Perspektiven erneuerbarer Energien (Teil 4), Förderergebnisse des 100.000 Dächer-Solarstrom-Programms – eine Zwischenbilanz, KfW-Beiträge zur Mittelstands- und Strukturpolitik, 28, August 2002.

Das Zusammenwirken der beiden Förderinstrumente erklärt, warum nach Einführung des EEG die Antragszahlen im 100.000 Dächer-Programm stark zunah-
men und eine deutliche Steigerung des Fördervolumens realisiert werden konnte:

**Tabelle 1: Programmentwicklung
im 100.000 Dächer-Solarstrom-Program**

Periode	1999	2000	2001	2002	Summe
Zusagen Anzahl	3.500	7.800	19.300	15.300	46.000
ZusageVolumen (MioEUR)	52	203	417	396	1.068
Inst. Fotovoltaikleistung (MWp)	9	37	76	79	200
Mittleren Anlagengröße (kWp)	2,5	4,7	3,9	5,1	4,4

Bevor das 100.000 Dächer-Programm startete, bestanden in Deutschland lediglich Fotovoltaikkapazitäten von 54 Megawattpeak (MWp). Im Jahre 2001 nahm Deutschland mit damals 195 MWp bereits den zweiten Platz hinter Japan (452 MWp) und vor den USA (168 MWp) ein. Heute liegen die deutschen Kapazitäten bei mindestens 280 MWp. Damit lässt sich der jährlich Strombedarf von 70.000 Privathaushalten decken.

Mit dem 100.000 Dächer-Programm wurden überwiegend kleinere Anlagen mit einer mittleren Leistung von 4,4 kWp gefördert. Insgesamt entfiel über 70% des Zusagevolumens auf Kleinanlagen unter 6 kWp. Damit

konnte das bereits in der Bezeichnung des Programms deutlich werdende Ziel einer möglichst breiten Förderung gut erreicht werden.

Bei der Regionalverteilung der geförderten Anlagen zeigt sich, dass auf die beiden süddeutschen Bundesländer Bayern und Baden-Württemberg, die bei der Sonneneinstrahlung begünstigt sind, zwei Drittel der Kreditzusagen entfielen. Generell ist auffällig, dass bei der Installationsdichte der geförderten Anlagen, die im Bundesdurchschnitt bei rund 2,4 Wp/Einwohner liegt, ländliche Gebiete deutlich überrepräsentiert sind, während Großstädte über 100.000 Einwohner, die einen hohen Mietwohnungsanteil aufweisen, mit durchschnittlich 0,8 Wp/Einwohner weit zurückfallen. Die Solarstromförderung mit ihren positiven Auswirkungen auf Handwerk und Gewerbe kommt daher in Deutschland in besonderem Maße dem ländlichen Raum zugute.

KOSTENENTWICKLUNG GEFÖRDERTER SOLARSTROMANLAGEN

Das 100.000 Dächer-Programm verfolgt das Ziel, durch eine breite Markteinführung von Solarstromanlagen zur Senkung der spezifischen Anlagekosten im Zeitablauf beizutragen. Für den Zeitraum 1999–2001 finden sich in Tabelle 2 die Kosten für geförderte Solarstromanlagen bis 10 kWp. Dargestellt sind spezifische Kosten pro kWp in Euro und differenziert nach den Anlagekomponenten. Diese Werte wurden als Mittelwerte aus Angaben gewerblicher Investoren berechnet.

Demnach konnte zwischen 1999 und 2002 ein Gesamtkostenrückgang von rund 14% realisiert werden. Sehr beachtliche Rückgänge gab es bei den Kosten

für die Installation der Anlagen (-45%) und für die Wechselrichter zur Umwandlung des erzeugten Gleichstroms in Wechselstrom (-31%). Auch bei den sonstigen Bauteilen ist der Rückgang deutlich (-25%). Demgegenüber gingen die Generatorkosten über den Gesamtzeitraum betrachtet nur leicht zurück (-5%).

Tabelle 2: Kostenkategorien im Jahresvergleich für Anlagen gewerblicher Investoren bis 10 kWp

Kosten in Euro/kWp ohne MwSt

	1999	2000	2001	2002*
Generator	4.758	4.499	4.939	4.530
Sonstige Bauteile	602	509	479	450
Wechselrichter	831	641	630	572
Installation	693	484	474	380
Summe	6.884	6.133	6.522	5.932

* vorläufige Werte

FAZIT

Das 100.000 Dächer-Solarstrom-Programm hat sich im Zeitablauf gut entwickelt. Mit der Förderung konnte die in Deutschland bestehende Fotovoltaikkapazität innerhalb von drei Jahren nahezu vervierfacht werden. Der bereits eingetretene Kostenrückgang bei Solarstromanlagen zeigt, dass die Markteinführung auf breiter Basis die richtige Strategie ist, um die Position der Fotovoltaik bei der Energieversorgung langfristig zu stärken.

Autor: Dr. Klaus Oppermann

Zusagezahlen (in Mio EUR)

	2002	2002 1.1. - 31.1.	2003 1.1. - 31.1.
Investitionsförderung in Deutschland	46.203	1.853	2.390
u. a. in den Bereichen			
Mittelstand	6.482	607	965
darunter Globaldarlehen	1.300	0	500
Umweltschutz/Erneuerbare Energien	1.318	79	40
Wohnungswirtschaft	10.346	914	876
darunter Globaldarlehen	1.410	0	0
Kommunale Infrastruktur	2.798	139	134
Projektfinanzierung im Inland	4.226	96	374
Garantien und Verbriefung	20.047	0	0
Investitionsförderung im Ausland	1.115	45	304
Export- und Projektfinanzierung	6.139	467	252
Förderungen d. Entwicklungsländer (Zus. insg.)	1.291	46	27
Gesamtes Fördervolumen	54.788	2.392	2.973

KfW
Abteilung Volkswirtschaft
Palmengartenstraße 5-9, 60325 Frankfurt am Main

Pressestelle
Tel. 069 7431-4400, Fax 069 7431-3266

Informationszentrum
Tel. 0180 1 335577, Fax 069 7431-64355
e-mail: info@kfw.de, www.kfw.de