

Die Betriebsübernahme: Woran sie scheitern kann – ein Erfahrungsbericht Teil 3



Es schreibt für Sie:

RA Andreas Becker

Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht

Nienburger Str. 14a · 30167 Hannover
Telefon: (05 11) 123 137 0
Telefax: (05 11) 123 137 20
E-Mail: info@becker-baurecht.de
Internet: www.becker-baurecht.de



Es schreibt für Sie:

Diplom-Betriebswirt
Wolfgang Krauß

Seit über 25 Jahren in der betriebswirtschaftlichen Beratung von Handwerksbetrieben tätig

Kolbing 35 · 83556 Griesstätt
Telefon: (080 39) 90 97 220
Mobil: (01 72) 7 49 91 02
E-Mail: wolfgangkrauss-beratung@t-online.de
Internet: www.beratungfuershandwerk.de
www.die-erfolgswerker.de



Foto: katemangostar auf Freepik

Nachdem sich der zu übernehmende Betrieb für den potenziellen Käufer als attraktiv dargestellt hat, geht es um die Frage der Finanzierung.

Ein in diesem Zusammenhang oft gemachter Fehler ist die Unterschätzung des Finanzierungsvolumens.

So wird häufig übersehen, dass neben dem Kaufpreis, auch Finanzmittel für die Vorfinanzierung der Baustellen benötigt werden.

Je nach Leistungsstruktur können so zwischen 40 bis 100 Tage vergehen, angefangen vom Baustellenstart bis zum Zeitpunkt, an dem der Rechnungsbetrag auf dem Firmenkonto landet.

Diese Zeit muss der Betrieb vorfinanzieren können.

Gehen wir einmal davon aus, dass der Betrieb einen effektiven Kostensatz (Kostensatz, nicht Verrechnungssatz) in Höhe von 65,- Euro hätte zzgl. Materialkosten von bspw. 10,- Euro /Stunde, so wären pro Stunde 75,- Euro vorzufinanzieren.

Pro Tag (bei einem 8-Stunden-Tag) 600,- Euro.

Bei einer unterstellten Mitarbeiterzahl von 5 Gesellen, sind das dann bereits 3.000,- Euro je Tag.

Nimmt man im günstigsten Fall eine Vorfinanzierungsdauer von 20 Tagen an, so errechnet sich in diesem Beispiel ein Kapitalbedarf von rund 60.000,- Euro.

Hierbei wird vom „Idealfall“ ausgegangen.

D. h. der Betrieb läuft nach der Übernahme ohne Störungen weiter.

Dies ist aber nicht der Regelfall.

So zeigt sich in der Praxis, dass nach der Übernahme zusätzliche „Störquellen“ auftauchen können.

Zum einen springen Altkunden ab, die mit dem neuen Inhaber nicht mehr zurechtkommen, oder alte Verbindungen gehen altersmäßig gemeinsam mit dem Firmenverkäufer in Rente.

Auch entpuppen sich viele vermeintliche Altkunden als Karteileichen.

Das größte Risiko stellen aber die Mitarbeiter dar, die den neuen Kurs des neuen Eigentümers, oftmals verbunden mit neuen Abläufen, nicht mittragen wollen oder können.

Darüber hinaus zeigen sich erst bei dem jetzt näheren Kennenlernen des neuen, eigenen Betriebes, die Schwachstellen auf, deren Beseitigung evtl. mit zusätzlichen Investitionen verbunden sind.

Beispielsweise die Einführung einer aktuellen, leistungsfähigeren EDV.

Und gerade dieser Punkt hat schon viele Betriebe verzweifeln lassen.

Neben diesen „hard facts“ können aber auch „soft facts“ zum Scheitern führen.

Gerade beim Thema Finanzierung ist beim Käufer Geduld gefragt.

So können Bankverhandlungen sich schon einmal in die Länge ziehen und die im Finanzierungsgespräch gesendeten positiven Signale sich auf einmal in der schriftlichen Stellungnahme der Bank ins Gegenteil verkehren.

Wer alle diese Faktoren bei Kauf oder Übernahme eines Betriebes in seine Überlegungen mit einbezieht, kann sich dann auf eine spannende Reise begeben.