Gründung oder Übernahme?

Der Meisterbrief ist in der Tasche, man möchte sich selbstständig machen. Einen eigenen Betrieb zu gründen ist der nächste logische Schritt – doch es gibt auch andere Möglichkeiten, sich mit einem eigenen Betrieb selbstständig zu machen: Man übernimmt einen bereits bestehenden Betrieb.

Gründung oder Übernahme?

Eine Betriebsübernahme hat gegenüber einer Neugründung einige Vorteile: Werkzeuge und Maschinen sind oft vorhanden und können, sofern sie sich in einem guten Zustand befinden, übernommen werden. Außerdem gibt es bereits einen Kundenstamm, den man übernehmen kann. Wenn der alteingesessene Betrieb seit Jahren einen guten Ruf genießt – umso besser.
Es gibt bereits Lieferanten, die mit dem Unternehmen zusammenarbeiten. So kann an bestehende Geschäftsbeziehungen angeknüpft werden, wenn man das möchte. Erfahrene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können übernommen werden, auch das kann oft von Vorteil sein, denn sie kennen die Gegebenheiten am besten.

Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass man sich nicht erst auf die Suche nach geeigneten Räumlichkeiten machen muss, denn auch die sind in aller Regel vorhanden.

Zeitpunkt günstig wie nie

Der Zeitpunkt, einen Betrieb zu übernehmen, ist so günstig wie nie. Viele Betriebe stehen vor dem Aus, weil der Inhaber keinen Nachfolger findet. Insbesondere in den neuen Bundesländern stehen viele Inhaber, die nach der Wiedervereinigung in den 90er Jahren einen eigenen Betrieb gegründet oder von der Treuhand übernommen haben, vor dem wohlverdienten Ruhestand, ohne einen Nachfolger zu haben.

Wie geht man am besten vor?

Es ist hilfreich, wenn man bereits eine Idee von einem Betrieb hat, den man führen möchte. Idealerweise setzt man diese Vorstellungen in ein Konzept um. Anhand dessen begibt man sich auf die Suche nach einem geeigneten Betrieb, der zur Übernahme steht. Hilfestellung leisten hierbei die Handwerkskammern. Es gibt u.a. das Portal nexxt-change - Startseite. Hier findet man ebenfalls Unternehmen und Betriebe, die zur Übernahme stehen.

Anhand des erstellten Konzepts erstellt man ein Anforderungsprofil. Die ersten, grundsätzlichen Fragen sind:

- → **Die Frage nach dem Standort**
- → **Die Größe des Betriebs (Umsatz, Mitarbeiter, Kundenstamm)**
- → **Wie viel Kapital kann man aufbringen**
- → **Soll der Betrieb gekauft oder gepachtet werden?**

Erster Kontakt

Der erste Kontakt wird in aller Regel durch die Handwerkskammern hergestellt. In einem ersten Gespräch werden der bisherige Inhaber und der mögliche Nachfolger zusammengebracht, es erfolgt ein erstes Kennenlernen. Der Betriebsinhaber stellt seinen Betrieb vor. Der Kandidat stellt seine Geschäftsinteressen und seine Vorstellungen hinsichtlich einer Übernahme vor. Über all das wird Stillschweigen vereinbart, festgehalten in einer gegenseitigen Vertraulichkeitserklärung. Kann man sich eine Einigung vorstellen, wird ein Zeitplan erstellt, die weiteren Schritte werden abgestimmt.

Es folgt eine Betriebsbesichtigung, die Bücher werden offengelegt und analysiert. Eventuell wird der Steuerberater des Unternehmens hinzugezogen. Zu beachten sind:

- → **Standort**
- → **Ausstattung**
- → **Räume**
- → **Ruf des Unternehmens**
- → **Konkurrenz**
- → **Kundenstamm**
- → **Umsatz**

Zum Schluss wird der Kaufpreis besprochen. Kann man sich auch hier im Wesentlichen einigen, erstellt der Übernehmende einen Businessplan und prüft sowohl die Finanzierbarkeit als auch die Rentabilität. Gespräche mit der Bank über Kredite und Finanzierung müssen ebenfalls geführt werden.

Nachteile

Man sollte immer ganz genau hinsehen, wenn man einen Betrieb übernehmen möchte, denn alle genannten Vorteile können ggf. auch Nachteile sein:

- → **Ist der Fuhrpark in einem desolaten Zustand?**
- → **Ist der Ruf nicht gut?**
- → **Gibt der Kundenstamm genug her?**
- → **Wie qualifiziert sind die Mitarbeiter? Kann man diese übernehmen?**
- → **Schulden und Verbindlichkeiten?**
- → **Werkzeuge und Maschinen: guter, aktueller Zustand oder sind umfangreiche Neuanschaffungen notwendig?**
- → **Passt der Betrieb zu meinem Konzept/Vorhaben?**

Mediation

Eine Mediation kann dann sinnvoll sein, wenn die Interessen des Eigentümers und des Übernehmenden auseinandergehen. Viele Eigentümer fürchten, dass das Unternehmen eventuell nicht in ihrem Sinne weitergeführt wird. Selbstverständlich möchte man als Neueigentümer seine eigenen Ideen mit in den Betrieb einbringen.
Aber gerade dann, wenn der Betrieb unter altem Namen weitergeführt werden soll, ist eine Vermittlung zwischen den Parteien eventuell nötig. Auch hier kann man sich an die Handwerkskammern wenden, sie stellen Mediatoren.

Fazit

Eine Übernahme kann sich durchaus lohnen. Übernimmt man einen Betrieb, der einen guten Ruf hat, über gute Mitarbeiter und eine gute Ausstattung verfügt sowie über einen ordentlichen Kundenstamm, kann dies ein sehr guter Start in die Selbstständigkeit sein. Man fängt im wahrsten Sinne des Wortes nicht bei Null an. Man hat erfahrene Mitarbeiter und einen Kundenstamm und kann somit in aller Regel direkt in laufende Aufträge einsteigen. Dies erspart einem das anfängliche „Klinken putzen".
Ist ein Betrieb nicht in dem erwünschten Zustand, sollte man es sich überlegen. Natürlich ist es möglich, einen Betrieb wieder auf Vordermann zu bringen. Doch dies ist mit Risiken behaftet, und dessen sollte man sich bewusst sein. Und auch bei einem gut laufenden Betrieb setzt man sich nicht ins „gemachte Nest".
Auch die Übernahme eines solchen Betriebes ist mit viel Arbeit verbunden. Zu Anfang stellt man sich den Stammkunden vor und hofft, dass diese einen auch akzeptieren. Und genauso alteingesessen wie die Kunden selbst sind oft deren Sonderrechte und -wünsche, die in Absprachen oft schon jahrelang existieren.
Wenn man sich unsicher ist: Auch hier bieten die Handwerkskammern Erstberatungen an, um Interessenten bei der Entscheidung zu unterstützen.

Fit fürs Handwerk – ein Service von Blauarbeit.de

Weitere Infos rund um die Themen Handwerk und Existenzgründung findet man auf www.fitfuershandwerk.de

Für Fragen, Infos und Anregungen: info@fitfuershandwerk.de oder 0221 / 3 90 90 122.