

Nachfolge im Fitnessstudio

Teil 2



EllionPhotos.com/Fotolia

Nachfolgersuche, Informationen für Interessenten und Vertraulichkeit wahren

Im ersten Teil dieser Artikel-Serie haben wir uns mit den grundsätzlichen Überlegungen zur Nachfolge beschäftigt: Welche Probleme treten dabei immer wieder auf, welche Fehler werden häufig von den Studioinhabern gemacht und wie wird der Unternehmenswert ermittelt.

Wie im ersten Teil bereits skizziert: Die Studioinhaber warten mit der Regelung ihrer Nachfolge gerne viel zu lange und sind dabei häufig nicht gut vorbereitet. Der DIHK-Report „Unternehmensnachfolge“ listet ganz nüchtern auf: 46% aller Unternehmer haben sich „nicht rechtzeitig vorbereitet“, 41% „finden keinen Nachfolger“, oft, weil der Unternehmer eben zu lange gewartet und günstigere Zeitpunkte verpasst hat.

Unvorhersehbare Gründe

Dabei ist noch zu berücksichtigen, dass es bei weitem nicht nur die altersbe-

dingte Nachfolge gibt, warum man sich mit der Wertermittlung und einem evtl. Verkauf des Studios beschäftigt. Es gibt noch völlig andere Situationen als Anlass:

- die Auflösung einer Gesellschaft mit einem/r Partner/in
- der Verkauf aus unvorhersehbaren Gründen - bspw. nach einem schweren Unfall oder wegen einer dramatischen Erkrankung
- die Klärung der Aufteilung des späteren Erbes in der Familie: Wie kann eine „gerechte“ Erbaufteilung bei mehreren Kindern erfolgen, wenn

vielleicht eines davon das Studio übernimmt (damit auch den Unternehmenswert erhält) und weiterführt? Welchen Wert erhält dieser Nachfolger und wie werden weitere Kinder gleich behandelt?

Das deutsche Steuerrecht stellt Regelungen bereit, damit die Erlöse aus einem Unternehmensverkauf günstiger besteuert werden, als normale Gewinne. Wenn genug Zeit ist – und hier sprechen wir über Jahre – können Konstellationen geschaffen werden, die steueroptimiert sind.

Die Suche nach einem externen Nachfolger/einer Nachfolgerin kann sich



durchaus langwierig gestalten: In zunehmendem Maße fehlen potenzielle Nachfolger/innen - viele junge Leute scheuen die Selbständigkeit und suchen den vermeintlich sicheren Weg in ein Anstellungsverhältnis. Und wer sich für eine Übernahme interessiert, muss ja dann auch noch die Kaufpreis-Finanzierung bewilligt bekommen - mit fehlendem oder mit wenig Eigenkapital und gleichzeitig nicht ausreichenden Sicherheiten oft schwieriger als erwartet. Und dies gilt gerade für die Fitnessbranche!

Jeder Studioinhaber ist im ureigenen Interesse gut beraten, für einen Erfolg seiner Nachfolge ganz strukturiert vorzugehen.

Sorgfältige Vorbereitungen

Sollte ein externer Käufer gesucht werden, gibt es dafür eine ganze Reihe von „Unternehmens-Börsen“ im Internet. Die größte wird vom Bundes Wirtschaftsministerium (zusammen mit den IHK und der Sparkassen- und Volksbanken-Organisation) betrieben: www.nexxt-change.org

Alternativen dazu sind über die üblichen Suchmaschinen leicht zu finden.

Eines ist dabei ganz wichtig: Inserieren Sie als Inhaber/in auf keinen Fall unter eigenem Namen! Das kann für große Unruhe bei den Mitarbeitern sorgen, in jedem Fall sorgt es für größtes Interesse bei Ihren Wettbewerbern: Auch mit dem gezielten Abwerben von Mitgliedern muss dann möglicherweise gerechnet werden.

Schalten Sie unbedingt einen qualifizierten und mit Nachfolgeregelungen erfahrenen Berater in diesen Prozess ein. Der schaltet solche Verkaufsangebote unter eigenem Namen oder spricht potenzielle Käufer direkt an – das aber immer anonymisiert. Er sorgt mit schriftlichen Vertraulichkeitserklärungen dabei für ein Höchstmaß an Diskretion und prüft jede Rückmeldung von Interessenten zunächst genau. Darüber hinaus sollten Sie sich bei den Verhandlungen mit Interessenten begleiten lassen, damit ein optimales Ergebnis erzielt wird.

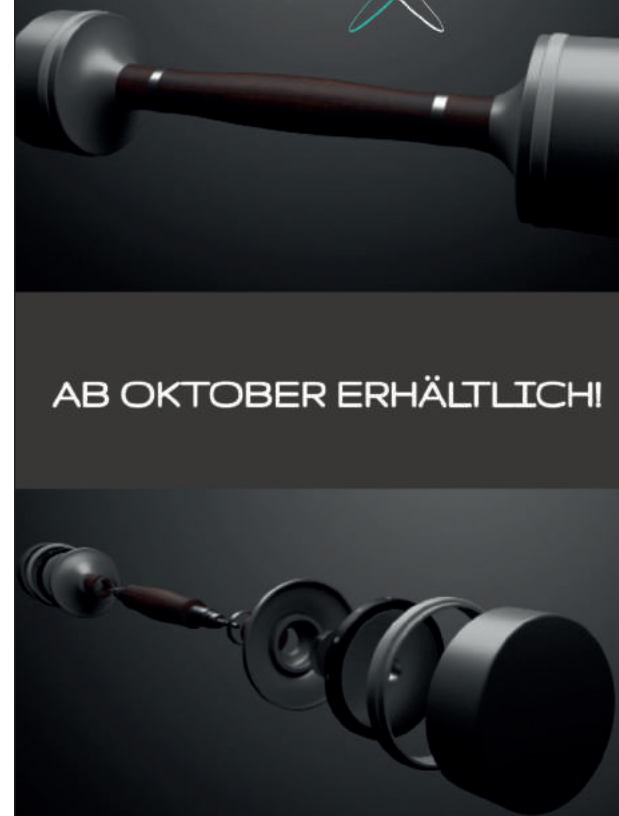
Aufgaben in Frühphase zwischen dem 55. und dem 60. Lebensjahr

- Clären Sie, wer als Nachfolger in Frage kommt: Steht ein eigenes Kind dafür „in den Startlöchern“, gibt es jemanden im jetzigen Team oder muss ein externer Käufer gesucht werden?
- Optimieren Sie mit einem großen zeitlichen Vorlauf das Studio betriebswirtschaftlich. Vermeiden Sie überflüssige Kosten (und die fangen mit einem aufwendigen „Firmen-Fahrzeug“ an) und sorgen so für einen bestmöglichen Überschuss im Jahresabschluss - das ist ausschlaggebend für den Studiowert.
- Lassen Sie sich von einem qualifizierten Berater unterstützen - eine frühzeitige Berechnung des realistischen, marktfähigen Studiowertes sorgt für Klarheit und zeigt auf, was man zur Optimierung tun muss und tun kann.
- Gehen Sie die Nachfolge ebenso rational und durchdacht an, wie Sie Ihr Studio aufgebaut und geleitet haben. Entwickeln Sie gemeinsam mit Ihrem Berater ein tragfähiges Nachfolge-Konzept, in dem alle individuell wichtigen Aspekte aufgenommen werden: Die eigene Altersversorgung, die Versorgung der Ehefrau, die gerechte Erbanteilung, die Steuer-Optimierung usw.
- Dieses Nachfolge-Konzept sollte durchaus auch den Aspekt der Finanzierung des Nachfolgers beinhalten.
- Nutzen Sie öffentliche Förderprogramme, die Zuschüsse zu den Beratungskosten in Verbindung mit der Nachfolgeregelung bereit stellen.

TOP NEWS

2018

Rotorix



AB OKTOBER ERHÄLTLICH!

Gewinne Deine Rotorix!

Jede 50. Anmeldung bekommt eine Rotorix von uns geschenkt!

Sichere dir jetzt dein Early-Bird-Angebot und werde Exklusiv-Kunde unter

WWW.SPOGRESS.DE

*Der Gewinner wird bis zum 01.10.18 benachrichtigt.
Lieferung frei Haus innerhalb Deutschland.

Zusammensetzung des Studiowerts

Über welchen Wert sprechen wir eigentlich? Der Studiowert setzt sich zusammen aus dem immateriellen Ertragswert und dem Zeitwert von Einrichtung und Ausstattung.

Der Gedanke dahinter: Ein Käufer zahlt mit dem Ertragswert einen Kaufpreis für die (zeitlich begrenzten) künftigen Gewinne, die er mit dem Studio erwirtschaften kann. Sehr stark vereinfacht, nebenstehende Tabelle.

Prüfung zwischen Kaufinteressenten und Bank

Nehmen wir einmal an, ein Interessent wäre bereit, insgesamt 250.000 Euro für dieses Studio zu bezahlen. Dann hat er den „Kapitaldienst“ (Zinsen + Tilgung) für die Kaufpreisfinanzierung aufzubringen und er muss ein angemessenes Einkommen für sich einplanen:

Die Zinsen liegen (10 Jahre festgeschrieben) anfänglich bei etwa 7.000 Euro jährlich, die Tilgung macht allerdings satte 25.000 Euro aus (und länger als

Ertragswertermittlung

Umsatzerlöse	350.000
./. Personalkosten	90.000
./. Raumkosten	60.000
./. Sonstige Kosten	85.000
= Steuerlicher Gewinn	115.000
./. Kalkulatorisch zu berücksichtigten: Gehalt f. Inhaber (vorausgesetzt: Rechtsform Einzelunternehmen)	60.000

= „Betriebswirtschaftlicher Gewinn“

hierauf anzulegen: Individueller, vom Einzelfall stark abhängiger Kapitalisierungszinssatz, bspw. 25%

= Ertragswert des Studios

(Der Kapitalisierungszins hängt von zahlreichen, individuellen Faktoren ab. Zum Beispiel spielt evtl. die starke Abhängigkeit vom jetzigen Inhaber eine Rolle sowie die Wettbewerbssituation und der Standort. Daraus können Werte zwischen 17% und über 30% resultieren.)

10 Jahre wird ein solches Investment nicht finanziert).

Wenn wir voraussetzen, dass die Umsatzerlöse, Kosten und Gewinne unverändert bleiben und wenn der Einfachheit halber alle steuerlichen Aspekte unberücksichtigt bleiben (der im Beispiel dargestellte Gewinn ist selbstverständlich

steuerpflichtig, der Käufer hat bspw. aber auch hohe Abschreibungsvolumen), dann könnte das auch für den neuen Inhaber „funktionieren“. Dieser könnte die gleiche Entnahme wie bisher für sich einplanen - und vom verbleibenden Überschuss kann der Kapitaldienst erbracht werden.

Exkurs: Die Finanzierung der Studio-Übernahme

Die Finanzierung des Unternehmenserwerbs ist zwar die Aufgabe des Interessenten, trotzdem werden die Verkäufer sehr häufig mit diesem Themenkomplex konfrontiert. Und schließlich wollen Sie nach - vielleicht längerer - Nachfolgersuche nicht am Ende noch mit Ihrer Nachfolgeregelung an einer abgelehnten Kreditanfrage scheitern.

Die Interessenten für eine Studioübernahme haben häufig eben kein oder nur wenig Eigenkapital. Zudem fehlt es bei Nachfolgen an „banküblichen“ Sicherheiten - und dann tun sich die Banken und Sparkassen vor Ort oft schwer mit einer Darlehensbewilligung.

Hierfür gibt es zwei Lösungsansätze:

1. Existenzgründer/innen können Förderkredite der KfW-Mittelstandsbank (www.kfw.de) und alternative Förderprogramme der jeweiligen Landesbanken beantragen. Diese Darlehen bieten mehrere Vorteile: Eine Finanzierung auch ohne Eigenkapital ist grundsätzlich möglich, ein günstiger Festzinssatz für die gesamte Laufzeit (aktuell ca. 3,0 %) und ggf. zu Beginn eine tilgungsfreie Phase von 1-2 Jahren. Entscheidend ist aber, dass oft auch Hilfe bei der Absicherung der Darlehen bereitgestellt wird: Das Problem der Hausbank ist ja, dass ein solches Darlehen im Regelfall nicht ausreichend „abgesichert“ werden kann - und hier greifen bei einer Reihe von Förderkrediten bei der Existenzgründung mit Instrumenten, wie der „Haftungsentlastung“ und/oder mit „Landes-Bürgschaften“. Damit reduziert die Hausbank ihr Risiko auf ein Minimum - und kann deutlich entspannter zusagen.
2. Wenn die Hausbank trotzdem einer solchen Finanzierung zur Studioübernahme nur zustimmen möchte, wenn der Nachfolger Eigenkapital einbringt (dies kann die Bank frei entscheiden, auch wenn die Richtlinien der Förderprogramme Kredite bis zu 100 % des Finanzierungsbedarfes ermöglichen), gibt es eine weitere Möglichkeit:

Der Studioinhaber gibt seinem Nachfolger ein „Verkäuferdarlehen“. Das sollte zumindest 15 % des Verkaufspreises ausmachen und als sogenanntes „Nachrang-Darlehen“ ausgestaltet sein. Solche Darlehen haben Eigenkapital-Charakter und reduzieren im Ergebnis den Fremdkapitalbedarf: Werden auf diesem Weg 15% Eigenkapital dargestellt, müssen nur noch 85% „normale“ Darlehensmittel beantragt werden.

Klar ist natürlich: So gut diese Konstellation der finanzierenden Bank gefallen wird und so begeistert auch der Nachfolger bei einer derartigen Unterstützung sein kann: Der Studioinhaber geht mit diesem Darlehensbetrag ins Risiko und bekommt diesen Anteil vom Verkaufserlös nur sukzessive über Jahre verteilt als Rate.

Über den Autor

Achim Brueser ist seit über 25 Jahren als selbstständiger Unternehmensberater tätig. Er begleitet regelmäßig Unternehmer und Freiberufler bei der Nachfolge. Vor diesem Hintergrund verfügt er über eine umfassende Praxiserfahrung bei wichtigen Themen wie z.B. Unternehmenswertermittlung, Erstellung von Verkaufsexposees, Suche von Interessenten, Begleitung der Kaufpreisverhandlungen und Sicherstellung der Kaufpreisfinanzierung für den Nachfolger.

www.brueser.de
www.unternehmensnachfolge-planen.org

