

Nachfolge im Fitnessstudio, Teil 3 der Kurzserie



Lohnt sich die Studionachfolge für den neuen Inhaber?

In den ersten beiden Teilen dieser Kurzserie haben wir uns mit den grundsätzlichen Überlegungen zur Nachfolge aus der Sicht der Inhaber beschäftigt. Nun wollen wir uns um die Punkte kümmern, die für den Nachfolger relevant sind und die man auch verstehen sollte, wenn man auf der Verkäuferseite steht.

Potenzielle Nachfolger sollten sich die folgenden Fragen stellen:

- Was ist von einer Existenzgründung durch Übernahme eines Studios zu halten?
- Was muss ich beachten, woran muss ich denken?
- Wie kann ich den Wert und damit den geforderten Übernahmepreis überprüfen?
- Wie rechne ich das durch – und wie kriege ich das finanziert?

Übernahme oder Neugründung

Zunächst stellt sich für einen potenziellen Nachfolger die Frage: Warum sollte ich nicht komplett neu gründen? In

einem solchen Fall hat man nicht nur völlige Gestaltungs- und Planungsfreiheit, es fällt auch kein Kaufpreis wie bei der Studioübernahme an.

Man muss bedenken, dass ein Preis für die Übernahme eines laufenden Betriebes weitgehend dafür zu entrichten ist, dass man mit einem Kundenstamm und auch mit einem eingespielten Team an Mitarbeitern sofort nach der Übernahme „Geld verdient“.

Der Studiowert und damit die Kaufpreisforderung basiert darauf, dass ein Nachfolger das Studio erfolgreich weiterführen und -entwickeln kann. Ein Fitnessstudio kann also nur für eine

Übernahme angeboten werden, wenn es regelmäßig Gewinne erzielt hat und nach realistischer Einschätzung auch in den nächsten Jahren einen angemessenen Überschuss/Gewinn erwirtschaften wird.

Die Gegenüberstellung einer Existenzgründung komplett „von Null an“ und der Übernahme eines laufenden Studios ist daher wirklich wichtig für die Planung für die Übernahme eines Studios: Beim Start eines komplett neu aufgebauten Studios werden sehr häufig die entstehenden Investitionen und Kosten unterschätzt. Der „Klassiker“: die Unterschätzung der Anlaufzeit und damit der sogenannte „Betriebsmittelbedarf“, also der Liquiditätsbedarf zur Finanzierung der ersten langen Monate.

Natürlich kann niemand erwarten, dass ab dem Tag der Studioeröffnung die Kunden Schlange stehen und eine hohe Auslastung blitzschnell erreicht ist. Oft entwickelt sich die Auslastung langsam

und zäh. Erst so nach und nach – häufig erst nach langen Monaten – wird der Punkt erreicht, bei dem die Mitgliederbeiträge alle Kosten komplett decken.

In diesen Monaten müssen alle laufenden Kosten wie Personal, Miete, Energie, Marketing und Werbung, Steuerberater, Versicherungen usw. – und natürlich auch der Bedarf für die private Lebensführung – finanziert werden.

Die ersten 1–2 Jahre eines neuen Studios sind daher oft finanziell angespannt. Man kann diese Anlauf- und Aufbauphase zwar finanzieren – sogar über Förderkredite – aber das ist eben die Alternative zur Zahlung eines Kaufpreises für ein bereits gut laufendes Studio.

Ein Kapitalbedarf entsteht also sowohl bei einer Neugründung als auch bei einer Studioübernahme. Bei einem kompletten Neustart gibt es allerdings keine bestehende Kundenbasis und außerdem besteht Unsicherheit, wann die Kostendeckung erreicht wird. Bei der Übernahme hingegen zahlt der Nachfolger einen Kaufpreis für einen erkennbaren Gegenwert.

Vorteile einer Übernahme

Die Überlegung, sich durch Übernahme eines bestehenden Studios selbstständig zu machen, ist nach meiner Einschätzung und Erfahrung grundsätzlich eine exzellente Idee.

Interessenten können momentan von einer durchaus interessanten Marktsituation ausgehen: Es gibt (wie in vielen Branchen) mehr Inhaber, die einen Nachfolger suchen, als Interessenten für eine Übernahme.

Wer also zeitlich – und am besten sogar räumlich – flexibel ist, kann mit hoher Wahrscheinlichkeit für einen sehr fairen Übernahmepreis ein rentables Studio finden.

Es bringt allerdings, wie bei jeder Existenzgründung, einen gewissen Aufwand mit sich. Bei der Planung einer Studio-Nachfolge gehört dazu eine gründliche Prüfung des Angebotes, eine sorgfältige Analyse der vorgelegten Zahlen und eine Plausibilitäts-Berechnung des verlangten Kaufpreises. Hinzu kommt: Ein Fitnessstudio ist sehr standortabhängig. Nicht jeder Standort hat sich über die Jahre positiv entwickelt.


Schritt für Schritt zur Nachfolge

1. Die Suche nach einem Studio ist über verschiedene Portale möglich – sogenannte „Unternehmensbörsen“, die man über Suchmaschinen leicht findet. Die umfangreichste Datenbank für Unternehmensnachfolgen ganz allgemein ist „nextchange.org“ vom BMWI.
2. Sie haben Zielobjekte gefunden? Dann heißt es, Kontakt aufzunehmen und um detaillierte Informationen und Unterlagen bitten. Ob Sie sich dazu bereits mit dem Inhaber treffen, damit Sie sich persönlich kennenlernen, können Sie frei entscheiden. Natürlich müssen und wollen Sie das Studio an sich kennenlernen, aber zunächst benötigen Sie die letzten drei Jahresabschlüsse und betriebswirtschaftlichen Auswertungen des laufenden Jahres. Soweit vorhanden, sollte auch die Wertermittlung vorgelegt werden.
3. Oft wird ein Inhaber an dieser Stelle um eine schriftliche Vertraulichkeitserklärung bitten. Darin erklären Sie als Interessent, dass Sie streng vertraulich mit diesen Informationen umgehen und sie nicht Dritten zugänglich machen (außer Ihrem Berater und Ihrer Bank). Das ist üblich und wer ohnehin ordentlich und diskret eine solche Planung verfolgt, kann das auch unterschreiben.



„Uns laufen die Forderungen nicht mehr davon.“

Jörg Bornhäuser
move Fitness & Freizeitanlagen
Schwäbisch-Hall



Laufen Sie nie schlechtem Geld hinterher!

Vertrauen Sie KOHL.
Wie Jörg Bornhäuser und über 1.000 andere Fitnessstudios.

Sparen Sie sich Ärger, Zeit und Geld! Unsere Erfolgsquote beim Einzug offener Forderungen spricht für sich. Gleichzeitig ist es unser Ziel, säumige Kunden weiterhin als Mitglieder zu erhalten.

Gerne überzeugen wir Sie von unserer Dienstleistung. Testen Sie uns und sparen Sie bares Geld.

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

Tel.: 06721-493102
E-Mail: fitness@kohlkg.de
www.kohlkg.de



KOHL
Forderungsmanagement

4. Die vorgelegten Unterlagen müssen analysiert und ausgewertet werden. Wichtige Fragen: Wie haben sich die Einnahmen über die Jahre entwickelt? Gibt es ungewöhnliche Kostenpositionen? Liegen alle wichtigen Kostenpositionen in branchenüblicher Höhe? Wenn bei den Einnahmen außergewöhnliche Positionen auftauchen, muss deren Hintergrund geklärt werden, ggf. sind sie herauszurechnen (Versicherungsentschädigungen nach einem Schaden bspw.).
5. Unter Umständen müssen einzelne Zahlen korrigiert werden: Bei einem Einzelunternehmen wird z.B. kein Gehalt für den Inhaber verbucht, das sollte kalkulatorisch berücksichtigt werden.
6. Hinzu kommen dann Fragen zum Kundenstamm: Lässt sich diese nach der Mitgliedsdauer aufschlüsseln? Wie hat sich die Zahl der Mitglieder – Monat für Monat – zumindest in den letzten 12 Monaten entwickelt usw.?
7. Spätestens jetzt müssen Sie sich ein Bild von Einrichtung und Ausstattung machen und einschätzen: Gibt es Investitionsbedarf bei den Geräten? Muss umfangreich renoviert oder gar umgebaut werden? Evtl. muss das schließlich mitfinanziert werden.
8. Werfen Sie einen detaillierten Blick auf Standort und Wettbewerb. Wie hat sich die Stadt bzw. der Stadtteil entwickelt, wie die Bevölkerung und die Kaufkraft? Gibt es Faktoren, die Einfluss auf die Entwicklung des Studios nehmen können?

Der Kaufpreis

Nach dieser Analyse-, Prüf- und Planungsphase geht es am Ende um die Klärung, ob der für das Studio angesetzte Kaufpreis angemessen ist. Die Überprüfung der Unternehmenswertermittlung ist definitiv eine Aufgabe für Fachleute.

Um deutlich zu machen, was als „angemessen“ eingestuft wird, einige Erläuterungen zur Kaufpreisfindung:

Der Wert eines Betriebes hängt weitestgehend am „Ertrag“, also am Gewinn, der in den letzten Jahren ausgewiesen wurde und der nach kritischer Prüfung wohl auch in den nächsten Jahren so erwirtschaftet werden kann. Nicht ohne Grund wird die heute allgemein akzeptierte Methode zur Wertbestimmung „Ertragswertverfahren“ genannt.

Der Wert eines Studios hängt NICHT vom Umsatz ab – immer wieder werden aber Betriebe angeboten, deren Übernahmepreis vom Jahresumsatz abhängig gemacht wird. Das ist, mit allem Respekt, Unsinn: Bei einem identischen Umsatz kann ein Inhaber einen attraktiven Gewinn ausweisen – und ein anderer gar keinen Gewinn erzielen. Und für diese Unterschiede gibt es immer Ursachen. Als Kaufinteressent zahlt man keinen Kaufpreis für Umsatz, sondern für Gewinn.

Auch die Einrichtung und Ausstattung eines Studios ist in vielen Fällen eine namhafte Größe – aber letztlich nur eine Ergänzung zum „Ertragswert“. Ein potenzieller Nachfolger wird eher darauf achten, ob es Investitionsbedarf gibt: Welche Geräte sind vorhanden? Sind die noch funktional, technisch und optisch in Ordnung? Welchen Eindruck macht das Studio im Ganzen? Hier gilt es kritisch zu sein: Kein Mitglied akzeptiert heute noch ein Studio, das erkennbar in den 1990er Jahren „chic“ einge-



richtet wurde und an dem seitdem der Zahn der Zeit nagt.

Und wie geht s weiter?

Sie haben sich für ein Studio entschieden und sich mit dem Inhaber über den Kaufpreis geeinigt? Dann steht die Finanzierung der Studio-Übernahme an. Benötigt wird nun ein Businessplan, der alle wesentlichen Aspekte Ihres Vorhabens beinhaltet. Ein solches Gründungskonzept wird von jedem Kreditinstitut verlangt, aber auch von den Förderbanken. Nehmen Sie hierzu Unterstützung durch einen erfahrenen und qualifizierten Unternehmensberater in Anspruch, der Erfahrung in IHRER Branche hat. Das alles hat nichts mit Ihrer eigenen Fach-Qualifikation zu tun. Sie brauchen Unterstützung von Jemandem, der völlig anderes Know-how einbringt und diesen Prozess mit Ihnen gemeinsam steuert und umsetzt.

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



© Fotolia - kritchanut