



01.02.2016

INVESTIEREN, ABER RICHTIG! VERMEIDEN SIE TEURE FEHLER IN DER INVESTITIONSPLANUNG

Einige Betriebe stehen zurzeit vor der Entscheidung, ihr Geschäft in Richtung Autoservice zu erweitern. Gerade vor dem Hintergrund des Einstieges der HUK Coburg mit Service Select stellt sich jedoch die Frage, ob sich Investitionen wirklich lohnen. Auch der Ausbau des Betriebsnetzes steht heute viel häufiger auf der Agenda von Betriebsinhabern als noch vor fünf Jahren. **Das zeigt auch das Beispiel von Dieter Geiger. Der Jungunternehmer nimmt für den Aufbau eines neuen Standortes 3,5 Millionen Euro in die Hand.**

MIT RICHTIGEM KNOW-HOW DIE ERFOLGSAUSSICHTEN DEUTLICH STEIGERN

Mit dem richtigen Hintergrundwissen um klassische Fehler können Betriebsinhaber ihre Erfolgsaussichten bereits in der Phase der Investitionsplanung deutlich erhöhen, weiß Marina Markanian Unternehmensberaterin im Team von Herbert Prigge. „Die vier wichtigsten Aspekte bei der Investitionsplanung sind eine realistische Einschätzung des Umsatzpotenzials und des zu erwartenden Kapitalbedarfs. Letzteren sollten Unternehmer großzügig planen, um böse Überraschungen zu vermeiden.“ Außerdem sollten Unternehmer nach ihrer Erfahrung sicherstellen, dass ihr Businessplan sämtliche Kosten enthält und vor allem auf eine ausgewogene Finanzierung achten. Anhand eines Investitionsbeispiels erläutert die Beraterin die wichtigsten Schritte und häufige Fallstricke in der Planung.

INVESTITIONEN DRINGEND BENÖTIGT – WAS NUN?

„Stellen wir uns folgende Situation vor: Herr Müller führt seit fünf Jahren einen K+L-Betrieb, der in der Vergangenheit stark gewachsen ist. Nach anfänglichen Schwierigkeiten konnte der Betriebsinhaber durch verschiedene Maßnahmen die Auftragslage deutlich verbessern und erste auskömmliche Gewinne erzielen“, schildert die Betriebswirtschaftlerin die Ausgangslage eines fiktiven Falls. Sie fährt fort: „Die Betriebshalle und das angrenzende Büro sind angemietet. Das Geschäft brummt, auch durch die vermehrten Anfragen von verschiedenen Schadenmittlern.“ Doch dann werde es schwierig für Müllers Musterglanz GmbH, denn sie stoße an ihre Kapazitätsgrenzen. Und so beginnt die gute Auslastung langsam den gesamten Betriebsablauf zu stören. Die vielen Fahrzeuge auf dem Grundstück führen zu hohen Rangierzeiten; die Produktivität nimmt ab. Kurzum: Die Truppe steht sich und ihrer Arbeit zunehmend im Wege.

HORRENDE SUMMEN FÜR DEN AUSBAU

„Das ist ein klassischer Ansatzpunkt von Investitionsüberlegungen“, weiß Marina Markanian. Doch sollte sich Betriebsinhaber Müller aus dem Beispiel das zutrauen? Schließlich ist bekannt, dass das Investitionsvolumen bei K+L-Betrieben deutlich über dem durchschnittlichen Niveau im Handwerk liegt und die Kosten beim Bau einer neuen Betriebsimmobilie schnell über 1,5 Millionen Euro steigen können. In Müllers Fall kommt erschwerend hinzu, dass der Betrieb noch relativ jung ist und nur im letzten Jahr einen guten Gewinn erzielt hat. „Jetzt heißt es, nur nichts überstürzen und mit Sorgfalt und Weitblick planen“, fasst die Unternehmensberaterin zusammen. Die folgenden Tipps können dabei helfen, die häufigsten Fehler zu vermeiden.

TIPP 1: SCHÄTZEN SIE IHR UMSATZPOTENZIAL REALISTISCH EIN

Diplom-Kauffrau Marina Markanian erklärt: „Da in unserem Beispiel die Zukunft eine wesentliche Rolle spielt, gilt es, zunächst das Umsatzpotenzial am geplanten Standort zu prüfen.“ Sie empfiehlt: „Eine Einzugsgebietsanalyse anhand des Kfz-Bestandes der Region und der durchschnittlichen Schadenquote gibt Aufschluss darüber, wie groß der ‚Kuchen an potenziellen Kunden‘ ist. Ob dieses Potenzial reicht, ist abhängig von der Anzahl der Wettbewerber, der Abdeckung der Schadenmittler und der regionalen Gegebenheiten.“

TIPP 2: KALKULIEREN SIE GROSSZÜGIG, DER KAPITALBEDARF WIRD HÄUFIG UNTERSCHÄTZT

Reicht das Marktvolumen für den Betrieb, sind während der Planungsphase das Investitionsvolumen und der Kapitalbedarf zu klären. Häufig unterschätzen Betriebsinhaber jedoch die tatsächlichen Kosten. Im Beispiel ist auch Betriebsinhaber Müller am Planen, Rechnen und Kalkulieren. Und genau an der Stelle heißt es, aufzupassen. Denn: „Das Investitionsvolumen des K+L Betriebs Musterglanz besteht nicht nur aus Kauf- und Baukosten sowie der Betriebs- und Geschäftsausstattung, sondern auch aus Betriebsmitteln. Zu den Betriebsmitteln zählen unter anderem die Vorfinanzierungskosten, zum Beispiel für Forderungen, Bestände, neues Personal oder auch Umzugskosten“, erklärt Unternehmensberaterin Marina Markanian und bestätigt aus ihren Praxiserfahrungen, dass diese Kosten häufig nicht oder zu gering in der Planung berücksichtigt werden. Denn mehr Umsatz kostet auch mehr Geld.

TIPP 3: ALLES DRIN? BERÜCKSICHTIGEN SIE IM BUSINESSPLAN ALLE KOSTEN

Zentrales Werkzeug während der Planungsphase ist die Erstellung eines Businessplans. Dieser hilft auch bei der Ermittlung des Betriebsmittelbedarfs. „Ein Businessplan umfasst neben der Beschreibung des Geschäftsmodells und der Marktdaten auch die Unternehmensplanung, die mindestens aus einer Gewinnermittlung und Liquiditätsplanung besteht. Bei der Gewinnermittlung werden jedoch häufig Kosten vernachlässigt“, beschreibt die Expertin. Um bei der Planung alles im Blick zu behalten, rät Marina Markanian, die Vorjahreswerte des Steuerberaters als Vorlage für die Anpassung anzunehmen. Eine fachkundige Person könne bei der Erstellung des Businessplans unterstützen.

TIPP 4: ACHTEN SIE AUF EINEN GESUNDEN FINANZIERUNGSMIX

Der Businessplan beschreibt auch die Finanzierungsplanung. Für Investitionen ist der richtige Finanzierungsmix zwischen Bankkrediten, Eigenkapital und alternativen Finanzierungsformen wichtig. Von Land und Bund werden verschiedene Förderprogramme angeboten, die insbesondere kleinen und mittleren Unternehmen, sogenannten KMU, bei der Finanzierung von Projekten durch Zuschüsse oder zinsgünstige Darlehen helfen sollen. Solche Programme können die Finanzierungskosten senken und somit auch das Risiko minimieren. Wo Erfahrungen in der Beantragung von Fördermitteln fehlen, kann ein Fachmann weiterhelfen.

FAZIT: WÄGEN SIE CHANCEN UND RISIKEN SORGFÄLTIG GEGENEINANDER AB

Betriebsinhaber sollten ihre Chancen und Entwicklungsmöglichkeiten auch weiterhin erkennen und fest im Blick behalten! Dieser Ehrgeiz zeichnet das Handwerk und gerade die KMU in Deutschland aus. Dennoch legt Marina Markanian jedem Unternehmer nahe, sich mit den verbundenen Risiken einer Investition auseinanderzusetzen und Investitionsprojekte vorab sorgfältig durchzuplanen.

Lisa Möckel