
BUSINESSPLAN ZUR BETRIEBSÜBERNAHME

Haustechnik Muster GmbH

Sanitär, Heizung, Klima · Musterstadt, Sachsen

NACHFOLGER

Max Mustermann
Installateur- und
Heizungsbauermeister

ÜBERGABE AN

Musterstadt Haustechnik
GmbH i. G.
geplante Übergabe in Monat 7

ERSTELLT MIT

Innowerk GmbH
Nachfolgeberatung für das
Handwerk

Inhaltsverzeichnis

I.	Executive Summary	3
	Vorhaben · Zusammenfassung · Finanzierungsbedarf	
II.	Nachfolger	5
	Gründerprofil · Qualifikation · Ziele	
III.	Kunden	7
	Zielgruppen · Vorteile dieser Struktur	
IV.	Geschäftskonzept	9
	Leistungen · Kundennutzen · neue Geschäftsfelder	
V.	Markt & Wettbewerb	12
	Marktentwicklung SHK · regionaler Markt · Mitbewerber	
VI.	Strategie	17
	Alleinstellungsmerkmal · Positionierung	
VII.	Marketing & Personal	20
	Kundenbindung · Fachkräftegewinnung	
VIII.	Unternehmen	23
	Rechtsform · Team · kritische Erfolgsfaktoren	
IX.	Kaufpreis & Finanzierung	26
	Kaufpreisbetrachtung · Investitions- und Finanzierungsplan	
X.	Finanzplanung	29
	Rentabilitätsvorschau · Kapitaldienst · Liquiditätsplan	
XI.	Chancen & Risiken	34
	SWOT-Analyse · Gegenmaßnahmen	
XII.	Übergabe	36
	Meilensteine · Begleitung nach der Übernahme	

Executive Summary

Das Vorhaben

Max Mustermann, Installateur- und Heizungsbauermeister mit zwölf Jahren Berufserfahrung, davon fünf als Bauleiter, übernimmt die Haustechnik Muster GmbH in Musterstadt. Der Betrieb besteht seit 1987, beschäftigt neun Mitarbeiter und erzielte zuletzt einen Umsatz von rund 1,4 Mio. €. Der Inhaber übergibt aus Altersgründen und begleitet den Übergang sechs Monate lang.

Die Übernahme erfolgt als Asset Deal durch eine neu gegründete GmbH. Alle Mitarbeiter werden übernommen, der Name bleibt erhalten. So bleiben Kundenvertrauen, Wartungsverträge und das eingespielte Team gesichert.

Warum das trägt

- Rund 380 laufende Wartungsverträge sichern etwa ein Viertel des Umsatzes planbar ab.
- Die Nachfrage nach Wärmepumpen, Hybridheizungen und Badsanierungen in der Region ist hoch, der Betrieb ist aktuell auf vier Monate ausgelastet.
- Der Nachfolger bringt Erfahrung mit Wärmepumpen und digitaler Auftragsabwicklung mit, die dem Betrieb bisher fehlt.

KAPITALBEDARF

575.000 €

UMSATZ JAHR 3

1,6 Mio. €

KAPITALDIENSTDECKUNG

JAHR 2

1,68

Finanzierung

Der Kapitalbedarf von 575.000 € wird aus Eigenkapital, einem Förderdarlehen, einem Bankdarlehen und einem Verkäuferdarlehen gedeckt. Schon im ersten Jahr erwirtschaftet der Betrieb nach Steuern und Tilgung einen Überschuss von rund 87 T€. Der Kapitaldienst ist in allen drei Planjahren mehr als gedeckt.

Kunden

Zielgruppen

Der Betrieb steht auf vier Säulen. Die Mischung aus Einzelaufträgen, wiederkehrender Wartung und festen Partnerschaften macht den Umsatz planbar und gleicht saisonale Schwankungen aus.

Zielgruppe	Anteil am Umsatz
Privatkunden Sanierung und Neubau	46 % 
Wartung und Kundendienst	24 % 
Gewerbliche Kunden und Hausverwaltungen	18 % 
Kooperationen mit Bauunternehmen	12 % 

Vorteile dieser Struktur

- Die Wartungsverträge bringen jedes Jahr wiederkehrend Aufträge und sind der wichtigste Zugang zu Sanierungsprojekten: Rund 40 % der Heizungstausche entstehen aus einem Wartungstermin.
- Hausverwaltungen vergeben Rahmenaufträge über mehrere Jahre und sorgen in den Wintermonaten für Auslastung.
- Die Kooperationen mit zwei regionalen Bauunternehmen sichern Neubaufträge ohne eigenen Vertriebsaufwand.
- Kein Kunde steht für mehr als 6 % des Umsatzes. Der Ausfall eines Auftraggebers gefährdet den Betrieb nicht.

Neue Geschäftsfelder nach der Übernahme

Der Nachfolger baut zwei Felder gezielt aus: Wärmepumpen im Bestand, für die er zertifiziert ist, und barrierefreie Bäder für die älter werdende Kundschaft. Beide Felder sind in der Planung vorsichtig angesetzt und tragen erst ab dem zweiten Jahr spürbar zum Umsatz bei.

Kaufpreis & Finanzierung

Kaufpreisbetrachtung

Der Kaufpreis von 420.000 € wurde auf Basis der Jahresabschlüsse der letzten drei Jahre ermittelt. Eine vereinfachte Ertragswertbetrachtung ergibt eine Spanne von 390.000 € bis 460.000 €. Der vereinbarte Preis liegt in dieser Spanne.

Bestandteil	Betrag
Substanzwert (Fahrzeuge, Werkzeug, Ausstattung)	120.000 €
Geschäftswert (Kundenstamm, Wartungsverträge, Marke)	300.000 €
Kaufpreis	420.000 €

Investitionsplan

Position	Betrag
Kaufpreis Betrieb (Asset Deal)	420.000 €
Übernahme Warenlager	45.000 €
Ersatzfahrzeug Kundendienst	28.000 €
Digitalisierung (Auftragssoftware, Tablets)	7.000 €
Nebenkosten (Notar, Beratung, Gebühren)	15.000 €
Betriebsmittelreserve	60.000 €
Kapitalbedarf gesamt	575.000 €

Finanzierungsplan

Mittel	Betrag	Anteil
Eigenkapital Nachfolger	60.000 €	11 %
Förderdarlehen (Nachfolge)	300.000 €	52 %
Bankdarlehen	140.000 €	24 %
Verkäuferdarlehen	75.000 €	13 %
Finanzierung gesamt	575.000 €	100 %

Das Förderdarlehen ist im ersten Jahr tilgungsfrei. Das Verkäuferdarlehen läuft über fünf Jahre und zeigt der Bank, dass der Übergeber an den Erfolg der Übernahme glaubt. Zusätzlich ist eine Kontokorrentlinie von 50.000 € als Reserve eingeplant.

Finanzplanung

Rentabilitätsvorschau in T€

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Umsatzerlöse	1.450	1.520	1.600
Materialaufwand	-580	-608	-640
Rohhertrag	870	912	960
Personalaufwand inkl. Geschäftsführer	-540	-565	-590
Raumkosten	-36	-36	-36
Fahrzeugkosten	-48	-50	-52
Versicherungen und Beiträge	-14	-14	-14
Marketing	-12	-10	-10
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-40	-42	-44
Ergebnis vor Abschreibungen und Zinsen	180	195	214
Abschreibungen	-38	-38	-36
Zinsen	-22	-19	-16
Ergebnis vor Steuern	120	138	162
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-36	-41,4	-48,6
Jahresüberschuss	84	96,6	113,4

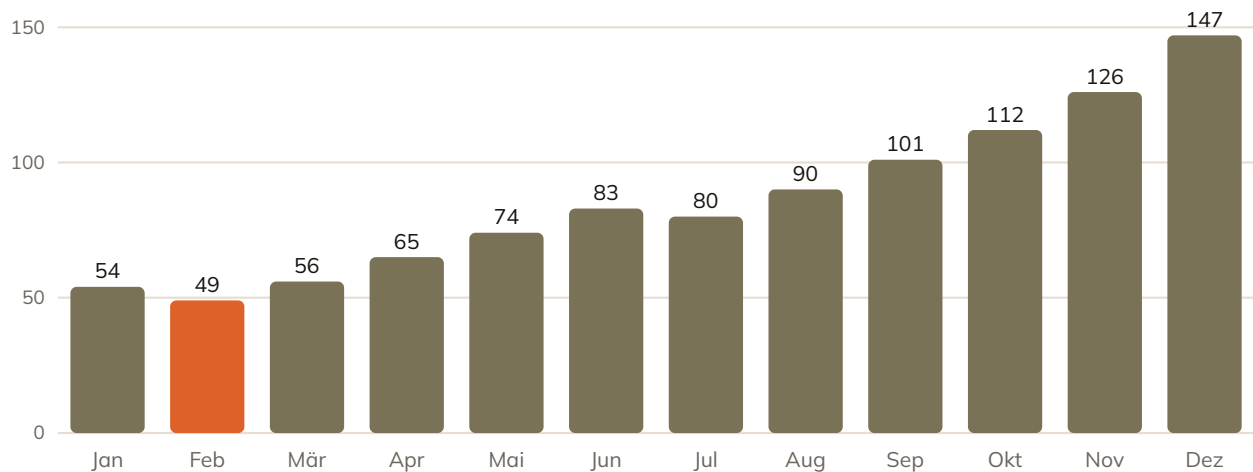
Kapitaldienst in T€

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Jahresüberschuss	84	96,6	113,4
zuzüglich Abschreibungen	38	38	36
Cashflow	122	134,6	149,4
Tilgung	-35	-72,5	-72,5
Überschuss nach Kapitaldienst	87	62,1	76,9
Kapitaldienstdeckungsgrad	2,53	1,68	1,87

Planannahmen: Umsatzwachstum rund 5 % pro Jahr aus Wärmepumpen und Badsanierung, Materialquote 40 %, Tarifierhöhungen eingerechnet, Steuerquote 30 %. Ein Kapitaldienstdeckungsgrad über 1,2 gilt bei Banken als solide.

Liquiditätsplan

Kontostand am Monatsende, Jahr 1, in T€



Der Betrieb startet mit einer Betriebsmittelreserve von 60 T€. Der niedrigste Stand liegt im Februar bei 49 T€, weil in den Wintermonaten Material für die Frühjahrsaufträge vorfinanziert wird und Sanierungen ruhen. Ab März steigt die Liquidität stetig. Zum Jahresende stehen 147 T€ auf dem Konto.

Was die Bank daraus sieht

- Die Liquidität bleibt in jedem Monat deutlich positiv, auch ohne die Kontokorrentlinie von 50 T€.
- Die Tilgung des ersten Jahres ist bereits im Monatsverlauf eingerechnet.
- Ein Umsatzrückgang von 10 % im ersten Halbjahr würde den Tiefstand auf rund 35 T€ senken. Die Reserve fängt das ab.

Der vollständige Liquiditätsplan im Plan enthält alle Ein- und Auszahlungen je Monat, getrennt nach Umsatz, Material, Personal, Steuern und Kapitaldienst.

Übergabe

Meilensteine bis zur Übernahme

Monat 1	Erstgespräch, Unternehmensbewertung, Kaufpreisvorstellung abgleichen
Monat 2	Businessplan erstellen, Unterlagen des Übergebers vollständig
Monat 3	Bankgespräche vorbereiten und führen
Monat 4	Förderanträge stellen, GmbH gründen
Monat 5	Finanzierungszusage, Kaufvertrag abstimmen
Monat 6	Notarieller Kaufvertrag, Information der Mitarbeiter und Kunden
Monat 7	Übergabe, Übergeber begleitet noch sechs Monate
Monat 7 bis 30	Begleitung durch Innowerk: Kennzahlen, Personal, Organisation

Innowerk GmbH

Die Innowerk GmbH ist eine auf das Handwerk spezialisierte Nachfolge- und Personalberatung. Sie begleitet Übernahmen von der Bewertung über den Businessplan und die Bankgespräche bis über die Übergabe hinaus.

Dieser Plan wurde gemeinsam mit dem Nachfolger erstellt. Die Zahlen beruhen auf den Jahresabschlüssen des Betriebs, der aktuellen Auftragslage und vorsichtigen Annahmen. Innowerk begleitet die neue Gesellschaft auf Wunsch 24 Monate nach der Übergabe.



www.innowerk-beratung.de · anfrage@innowerk-beratung.de